

INDIANA

BEIHEFT
SUPLEMENTO
SUPPLEMENT 10



GERNOT KRAUSE

DER SONNTAGSMARKT VON HUANCAYO
UND DIE SOZIOÖKONOMISCHE STRUKTUR
DES MANTARO-TALS IN PERU

GEBR. MANN VERLAG · BERLIN

INDIANA

BEIHEFT / SUPLEMENTO / SUPPLEMENT 10

IBERO-AMERIKANISCHES INSTITUT
PREUSSISCHER KULTURBESITZ



GEBR. MANN VERLAG BERLIN · 1977

INDIANA

BEIHEFT
SUPLEMENTO
SUPPLEMENT 10



GERNOT KRAUSE

DER SONNTAGSMARKT VON HUANCAYO
UND DIE SOZIOÖKONOMISCHE STRUKTUR
DES MANTARO-TALS IN PERU

BEITRÄGE ZUR VÖLKER- UND SPRACHENKUNDE,
ARCHÄOLOGIE UND ANTHROPOLOGIE
DES INDIANISCHEN AMERIKA

APORTES A LA ETNOLOGIA Y LINGÜISTICA,
ARQUEOLOGIA Y ANTROPOLOGIA FISICA
DE LA AMERICA INDIGENA

CONTRIBUTIONS TO ETHNOLOGY AND LINGUISTICS,
ARCHAEOLOGY AND PHYSICAL ANTHROPOLOGY
OF INDIAN AMERICA

Herausgegeben von / Editado por / Edited by Gerdt Kutscher
in Zusammenarbeit mit / en colaboración con / in collaboration with
Jürgen Golte, Anneliese Mönnich und Heinz-Jürgen Pinnow

Vorwort

All denjenigen Personen sei hier gedankt, die mir bei der Erstellung bzw. Betreuung dieser Arbeit zur Seite gestanden haben.

Hierin eingeschlossen sind die Behörden, Personen und Freunde in Peru, an erster Stelle Ana María Vásquez de Elgegren, die mir bei der Datenermittlung während meiner Feldforschungen im Mantaro-Tal behilflich gewesen sind.

Aus meinem Berliner Studienkreis sind dies die Hochschullehrer Professor Dr. Gerdt Kutscher, der die Betreuung dieser Arbeit übernommen hatte, und Professor Dr. Rudolph, der mir bei der Korrektur der Arbeit wichtige Hinweise gegeben hat.

Besonderen Dank schulde ich meinem Freund und Fachkollegen Egon Renner, der mir in den entscheidenden Phasen der Erstellung meiner Arbeit sowohl fachliche als auch menschliche Hilfeleistung geleistet hat.

Inhaltsverzeichnis

1	EINFÜHRUNG	1
1.1	HINTERGRUND UND ZIEL DER ARBEIT	1
1.2	GRUNDZÜGE DES AUFBAUS DER ARBEIT	4
2	GESCHICHTLICHE GRUNDLAGEN DER WIRTSCHAFTLICHEN SITUATION IM MANTARO-TAL	7
2.1	ENTWICKLUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN AUSTAUSCHS UNTER DER INDIANISCHEN BEVÖLKERUNG VON PERU	7
2.2	DIE SPEZIFISCHE ENTWICKLUNG IM MANTARO-TAL	18
2.2.1	Die Dorfgemeinschaft Chupaca als Beispiel	27
3	THEORETISCHE UND METHODISCHE VORAUSSETZUNGEN DER ANALYSE SOZIOÖKONOMISCHER STRUKTUREN	33
3.1	THEORIEN UND METHODEN DER WIRTSCHAFTSETHNOLOGIE ALS GRUNDLAGE FÜR DIE MARKTANALYSE	33
3.1.1	Die "formale" und die "substantivistische" Auffassung von Ökonomie	35
3.1.2	Ökonomisches Verhalten und ökonomische Inte- gration	41
3.1.3	Kriterien zur Explikation des sozioökonomischen Rollenverhaltens	44
3.1.4	Das Problem eines angemessenen theoretischen Ansatzes zur Analyse unterentwickelter ökonomischer Strukturen	46
3.2	DAS ENTWICKLUNGSPROJEKT VON VICOS	51
3.3	SMELSERS KONZEPTION DER "STRUKTURELLEN DIFFE- RENZIERUNG" ALS MODELL ZUR ANALYSE SOZIOÖKO- NOMISCHEN WANDELS	60

4	ANALYSE DES GEGENWÄRTIGEN SONNTAGSMARKTES IN HUANCAYO	67
4.1	BEMERKUNGEN ZUM VORGEHEN	67
4.2	DIE SOZIOÖKONOMISCHE SITUATION DES MANTARO- TALES	67
4.2.1	Geographische Lage und klimatische Bedingun- gen	68
4.2.2	Soziale Schichtung	71
4.2.3	Beziehungen der Dorfgemeinschaften zum Marktsystem	78
4.2.4	Allgemeine Charakteristika des Einzelhandels in Huancayo	85
4.2.5	Bedeutung des Regionalhandels	89
4.3	DARSTELLUNG UND ANALYSE DER EMPIRISCHEN DATEN	91
4.3.1	Bestandsaufnahme der Marktstände und Waren- sektionen	91
4.3.2	Berufliche Spezialisierung der Verkäufer	95
4.3.2.1	Die Rollen von Mann und Frau bei Produktion und Handel	95
4.3.2.2	Position der Händler in der lokalen Sozial- struktur	97
4.3.2.3	Herkunft der Marktverkäufer	98
4.3.2.4	Zusätzliche berufliche Tätigkeiten der Ver- käufer	105
4.3.3	Produktion und Angebot	107
4.3.4	Produktionsbeziehungen	118
4.3.5	Einkommen und Nachfrage	125
4.3.6	Preisgestaltung und Transaktion	131
4.4	MOTIVATION UND BEWÜSTSEINSBILDUNG UNTER DER HANDELTREIBENDEN BEVÖLKERUNG	136
4.4.1	Ausgangsbedingungen der beruflichen Spezialisierung	136
4.4.2	"Status" und "Rolle" im sozioökonomischen Wandel	138

5	EINORDNUNG DER UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE IN GRÖßERE ZUSAMMENHÄNGE	143
5.1	BEZÜGE DER ERGEBNISSE ZU DEN RELEVANTEN THEORETISCHEN MODELLEN	143
5.2	DAS MANTARO-TAL ALS BEISPIEL FÜR DIE SOZIO- ÖKONOMISCHE SITUATION UNTERENTWICKELTER REGIONEN IN LATEINAMERIKA	158
	GLOSSAR	173
	LITERATURVERZEICHNIS	175

1 Einführung

1.1 HINTERGRUND UND ZIEL DER ARBEIT

Da die ökonomische Unterentwicklung und die sich als Folge aus ihr ergebenden sozialen Konflikte in den Ländern der Dritten Welt in zunehmendem Maße als eine Herausforderung für die industrialisierten Gesellschaften begriffen werden, befassen sich in jüngerer Zeit Ethnologen, Ökonomen und Soziologen in größerem Umfang als bisher mit diesem Problem.

Infolge des wachsenden Interesses an den aktuellen sozioökonomischen Bedingungen in jenen Teilen der Erde hat sich nicht nur unter Wissenschaftlern, sondern auch unter den politisch Verantwortlichen in den Industrienationen zunehmend ein Bewußtsein für die Probleme der Unterentwicklung herausgebildet, welches bei der Gestaltung der Beziehungen zwischen Völkern mit sehr unterschiedlichen Sozial- und Wirtschaftsstrukturen - wie z.B. der Begriff Nord-Südgefälle impliziert - nicht mehr unberücksichtigt bleibt.

Diese Neuorientierung im Verhältnis zu den unterentwickelten Gebieten setzte nach dem Zweiten Weltkrieg im Zuge des Entkolonialisierungsprozesses ein, wobei die zahlenmäßige Zunahme der Länder der Dritten Welt innerhalb der Weltorganisationsgremien diesem Block ein immer stärkeres politisches Gewicht verlieh. Erst von da an begannen auch Ökonomen, Sozialwissenschaftler und Ethnologen dem zentralen Problem, nämlich der Armut, der Not und dem Hunger, die gebührende Aufmerksamkeit zu schenken. Dies geschah auch aus der Überlegung heraus, daß eine weitere Ignorierung der Unterentwicklung angesichts der Konfrontation zwischen "Ost" und "West" schwerwiegende politische Konsequenzen für die westlichen Industrienationen mit sich bringen muß.

In der vorangehenden Zeit, in der ein "koloniales Weltbild" dominierte, bestand unter den Wissenschaftlern aus den europäischen und nordamerikanischen Staaten wenig Interesse, sich mit den Problemen der Unterentwicklung in den damaligen Kolonien in Afrika und Asien auseinanderzusetzen (Myrdal 1964:156). Während den Untersuchungen der Ethnologen über "primitive" Völker zumeist ein Ansatz zugrunde lag, der ihre Lebensbedingungen als isolierte Phänomene ansah und dabei die sozialpolitische Dimension im Weltmaßstab außer acht ließ, vermieden es die Ökonomen sogar weitgehend, sich überhaupt mit den unterentwickelten Gebieten zu beschäftigen.

Obwohl die lateinamerikanischen Länder bereits vor rund 150 Jahren ihre politische Unabhängigkeit erhielten, wuchs auch das Interesse an der Erforschung ihrer ökonomischen und sozialen Strukturen erst in der Gegenwart im Zuge der allgemeinen Aufmerksamkeit, die in der letzten Phase der Entkolonialisierung dem weltweiten Problem der Unterentwicklung mehr und mehr entgegengebracht wird.

Die hier vorliegende Arbeit behandelt einen Ausschnitt der sozio-ökonomischen Struktur eines in den peruanischen Anden gelegenen Hochtals und soll einen Beitrag zur kritischen Auseinandersetzung mit den sozialen Bedingungen ökonomisch unterentwickelter Regionen Lateinamerikas darstellen. Die Grundlage für die Untersuchung besteht aus empirischem Material, das der Verfasser im Laufe von zwei Feldforschungen in diesem Gebiet zusammengetragen hat. Das Ziel dieser Feldforschungen war es, Aufschluß zu erlangen über die Bedeutung des Sonntagsmarktes (feria dominical) von Huancayo für die sozioökonomische Lage und Entwicklung des Mantaro-Tals. Die mit Hilfe der üblichen ethnologischen Feldforschungsmethoden (Interview, Fragebogen, Beobachtung) erhobenen Daten wurden so ausgewählt, daß mit ihrer analytischen Darstellung ein empirisch angemessener Zugang zu den ökonomischen Verhältnissen und dem damit verbundenen sozialen Hintergrund der Marktteilnehmer ermöglicht wird.

Bestimmte historische und geographische Faktoren haben in dem hier behandelten Gebiet das Eindringen westlichen Kultur- und Gedankenguts erleichtert und eine akkultorative Entwicklung eingeleitet. Anhand der erhobenen Daten soll im einzelnen nachgewiesen werden, daß infolge des Zusammenpralls zweier in unterschiedlichen ökonomischen Entwicklungsstadien befindlicher Kulturkomplexe einschneidende Veränderungen in der Sozialstruktur des weniger entwickelten ausgelöst werden. Der Verfasser geht davon aus, daß Faktoren wie externe Kontakte, Organisation und soziale Mobilität wesentliche Voraussetzungen für ein größeres Maß an wirtschaftlichem Fortschritt darstellen.

Das Problem der ökonomischen Unterentwicklung in Peru liegt generell in der Differenzierung der Wirtschaft in einen modernen und einen subsistenzwirtschaftlichen Sektor. Während der Subsistenzsektor - vom überwiegenden Teil der Hochlandbevölkerung vertreten - weitgehend abseits vom nationalen Konsumgütermarkt steht, liegen dem modernen Sektor - hauptsächlich in den industriellen Ballungszentren entlang der Küste sowie vereinzelt im Hochland - eindeutig marktwirtschaftliche Prinzipien zugrunde. Im Gegensatz zur weitgehenden Isolation der Mehrheit der Landbevölkerung im Hochland vom modernen Wirtschaftssektor sind im Mantaro-Tal bereits Ansätze für die Integration dieses Gebietes in das nationale Wirtschaftsgefüge sichtbar.

Wenn auch die sozioökonomische Situation in Peru im allgemeinen sowie die traditionsgebundene Struktur des Mantaro-Tales im besonderen gegenwärtig nur begrenzte Möglichkeiten zur Übernahme fremder Wirtschaftsmodelle und Organisationsformen aufweisen, hat dennoch im Vergleich zu den vorangehenden Jahrzehnten ohne Zweifel eine stärkere Bildung von "Entwicklungsbewußtsein" unter der am ökonomischen Prozeß beteiligten Bevölkerung dieses Gebietes eingesetzt. Gerade dieser Aspekt des ökonomischen Entwicklungsprozesses hat dazu beigetragen, dieses Thema aufzugreifen, um einen Beitrag zur Erhellung der sozialen und wirtschaftlichen Situation im Mantaro-Tal zu leisten.

1.2 GRUNDZÜGE DES AUFBAUS DER ARBEIT

Überleitend zum Thema der Untersuchung werden in Kapitel 2 die wirtschaftlichen Bedingungen im Mantaro-Tal aus historischer Perspektive herausgearbeitet.

Zunächst wird dabei die historische Entwicklung des wirtschaftlichen Austauschs unter der indianischen Bevölkerung von Peru skizziert. Dies geschieht unter dem Aspekt, kontroverse Standpunkte und Argumente verschiedener Ethnologen zur Frage des Stellenwerts eines möglichen vorspanischen Marktsystems in diesem Gebiet aufzugreifen, um anhand ihres Vergleichs mit den verfügbaren historischen Quellen zu verdeutlichen, welche Bedeutung den altperuanischen Märkten mit großer Wahrscheinlichkeit zugekommen sein dürfte. Über eine nachfolgende Beschreibung der kolonialzeitlichen ökonomischen Austauschbedingungen wird schließlich eine Verbindung hergestellt zu den gegenwärtigen Verhältnissen, welche Handel und Markt im heutigen Hochland von Peru bestimmen. Diese Ausführungen haben bereits Bezüge zu Ergebnissen der in der vorliegenden Untersuchung verwendeten Feldarbeiten.

Im weiteren wird ein Überblick über die besondere historische Entwicklung im Mantaro-Tal gegeben, welche den Hintergrund der gegenwärtigen sozioökonomischen Bedingungen in dieser Region bildet. Dabei sind einige Aspekte der Allianz der autochthonen Bevölkerung mit den Spaniern zur Zeit der Conquista von Bedeutung, da sie weitreichende Konsequenzen für die spätere Sozial- und Wirtschaftsstruktur hatten.

Als Abschluß des historischen Teils und als Überleitung zum aktuellen Bezugsrahmen wird der Modernisierungsprozeß im Mantaro-Tal anhand der Dorfgemeinschaft Chupaca dargestellt, die als typisches Beispiel für die gegenwärtigen Entwicklungstendenzen in diesem Gebiet betrachtet werden kann.

Da es sich bei der Untersuchung des Sonntagsmarktes von Huancayo im Rahmen des sozioökonomischen Gefüges des Mantaro-Tals um eine exemplarische Fallstudie für vergleichbare sozioökonomische

Probleme in anderen Gebieten handeln soll, ist es erforderlich, bestimmte Modelle zu diskutieren, die im Laufe der letzten Jahrzehnte zur Untersuchung solcher Gegenstandsbereiche entwickelt worden sind. Dies soll der Arbeit als Orientierungsrahmen im weiteren Sinne dienen. Die hier grundlegenden Modelle werden einerseits von der konventionellen oder sogenannten formalen ökonomischen Theorie, andererseits von der sogenannten substantivistischen Theorie - im Rahmen der Wirtschaftsethnologie (economic anthropology) - vertreten.

Im Zusammenhang damit werden als konkretes Beispiel Grundzüge und Ergebnisse des Entwicklungsprojektes von Vicos wegen bestimmter Ähnlichkeiten dortiger Verhältnisse mit denen im Mantaro-Tal in die Diskussionen miteinbezogen.

Als Hintergrund für die Analyse des Sonntagsmarktes werden die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturen in der näheren Umgebung dieses Marktes am Beispiel einiger Dorfgemeinschaften dargelegt. Die vom Verfasser selbst erhobenen empirischen Daten über den Sonntagsmarkt und seine Teilnehmer werden nach einem bestimmten, in 4.1 erwähnten Schema systematisiert und interpretiert. Abschließend werden die Ergebnisse der Fallstudie wiederum in Beziehung zu größeren sozioökonomischen Zusammenhängen gesetzt und einige Schlußfolgerungen hieraus gezogen.

2 Geschichtliche Grundlagen der wirtschaftlichen Situation im Mantaro-Tal

2.1 ENTWICKLUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN AUSTAUSCHS UNTER DER INDIANISCHEN BEVÖLKERUNG VON PERU

In einem geographisch so stark gegliederten Gebiet wie dem Einflußbereich der alten Hochkulturen in den zentralen Anden spielte der wirtschaftliche Austausch von Produkten aus den unterschiedlichen ökologischen Zonen in Form eines interregionalen Handels von alters her eine wichtige Rolle. Ein ausgesprochener Fernhandel - wie er in Altägypten, Mesopotamien sowie Mesoamerika anzutreffen war - existierte in Altperu - archäologisch nachweisbar - allerdings nur in sehr begrenztem Umfang (Lanning 1967:186). Während einige Rohstoffe wie Obsidian, Zinn und Kupfer noch über größere Entfernungen gehandelt wurden, beschränkte sich der Austausch von Nahrungsprodukten auf enger abgegrenzte Gebiete. Primär waren die lokalen Bevölkerungsgruppen autark, d.h. die Grundlage ihres Lebensunterhaltes bildeten die Produkte ihrer unmittelbaren Umgebung; doch im weiteren wurden im Austausch gegen die eigenen Erzeugnisse auch die verschiedenen Güter von anderen benachbarten ökologischen Zonen erworben (Cunow 1937:147-156 *passim*). So wurden Fisch oder Baumwolle von der Küste gegen landwirtschaftliche Produkte wie Alpakawolle aus dem Hochland gehandelt. Einen zum Teil noch längeren Handelsweg hatte dabei Coca aus der tropischen Montaña zurückzulegen.

Der überwiegende Teil des Fernhandels manifestierte sich in der Verbreitung von qualitativ hochwertigen Manufakturwaren, die als Luxusgüter für die oberen Gesellschaftsschichten innerhalb der einzelnen prähistorischen Kulturen während der vorinkaischen Zeit bestimmt waren (Lanning 1967:186). Neben feinen Geweben und kunsthandwerklichen Metallarbeiten - zumeist ornamentalen Gold- oder Silbergegenständen - lassen sich die Richtungen des

Luxushandels vor allem anhand der elegant gearbeiteten Keramik verfolgen. Die Intensität dieser Art von Handelsbeziehungen richtete sich jeweils nach den politischen Verhältnissen, nämlich analog zu Expansionsbestrebungen einerseits bzw. isolationistischen Tendenzen andererseits.

Beispiele für eine Zunahme des Handels sind zunächst die Verbreitung von Keramik des Chavín-Stils in Nord- und Zentralperu während des Frühen Horizonts (ca. 900 bis 200 v.Chr.) der keramischen Stufe sowie - nach einer Phase des Niedergangs des Luxushandels während der Frühen Zwischenperiode (ca. 200 v. bis 600 n.Chr.) - das erneute Auftauchen von Luxusgütern größeren Umfangs zur Zeit der Blüte des Huari- und Tiahuanaco-Reiches sowie des Pachacamac-Stils während des Mittleren Horizonts (ca. 600 bis 1000 n.Chr.). Dagegen läßt sich bei einer erneuten Aufspaltung in Lokal- bzw. Regionalkulturen während der Späten Zwischenperiode eine Abnahme des Luxushandels registrieren. Einen letzten großen Höhepunkt erreichte der Handel mit Luxusgütern während der inkaischen Periode (Lanning 1967:187).

Da die archäologischen Quellen nur vage Interpretationen über die Mechanismen des altperuanischen Tauschsystems vor den Inka erlauben, lassen sich auch über die Träger jenes Fernhandels keine zweifelsfreien Aussagen machen. Die bisherigen Erkenntnisse aus dem vorhandenen Fundmaterial legen nahe, daß diesem Handel in gesamtwirtschaftlicher Hinsicht nur ein untergeordneter Stellenwert beigemessen werden kann, da dem Austausch von Nahrungsprodukten aus den unterschiedlichen Klimazonen - infolge der vorherrschenden lokalen Subsistenzwirtschaft - nur eine sekundäre Bedeutung zukam. Das interregionale Austauschsystem in Form eines Fernhandels, der wegen der künstlerisch herausragenden Artefakte nicht selten als ausschlaggebendes Kriterium für die Beurteilung des allgemeinen Handelsverkehrs in Altperu verwertet wird, stellt dagegen eine besondere Kommunikationsform zwischen der Elite, i.e. den gesellschaftlichen Oberschichten der einzelnen Kulturzentren, dar. Andererseits wurden aber gerade durch diese Dekorativstücke stilistische Ideen weitervermittelt und in ihrem Gefolge letztendes auch grundlegende Erfindungen über weite Teile des hochkulturellen Einflußgebietes verbreitet (Lanning 1967:187).

Zur Frage der Entwicklung von Handel und Markt in der nachfolgenden Inka-Zeit nimmt eine Reihe von Ethnohistorikern unterschiedliche, zum Teil konträre Positionen ein (Murra 1956, Baudin 1959, Valcárcel 1959, Hartmann 1968).

Das Problem, die Relevanz eines möglichen freien Markthandels - angesichts neuer institutionalisierter ökonomischer Prinzipien - innerhalb des inkaischen Wirtschaftssystems zu bestimmen, liegt darin, daß weder archäologische Belege noch frühe spanische Aufzeichnungen in den Chroniken der Conquista über eine entsprechende Marktstruktur zweifelsfreien Aufschluß geben. Aus der Reihe der Chroniken lassen sich nur punktuelle Hinweise entnehmen, die einer wissenschaftlichen Interpretation der altperuanischen Handels- und Marktformen dienen könnten.

Ein scheinbar logischer Widerspruch ergibt sich aus der redistributiven Funktion des inkaischen Wirtschaftssystems und den in verschiedenen Chroniken festgehaltenen Beobachtungen von zum Teil riesigen Marktveranstaltungen im Hochland von Peru (Morúa 1946: 109, Estete 1947:341). Daraus lassen sich zahlreiche Fragen über den Charakter und den Stellenwert jener Phänomene innerhalb der altperuanischen Wirtschaftsordnung herleiten.

Murra weist darauf hin, daß die staatlichen Organe während der Inka-Zeit nicht nur in das bis dahin bestehende Tauschsystem der vorinkaischen Regionalkulturen im Hochland und an der Küste eingriffen, sondern auch dessen Funktion und Kontrolle ausübten (Murra 1956:229). Da sich die Wiederverteilung der landwirtschaftlichen und handwerklichen Produkte, die auf lokaler Ebene für den inkaischen Staatsapparat erzeugt wurden, an wirtschaftspolitischen Erwägungen der Inka orientierte und infolge ihrer überregionalen Koordination den Bedürfnissen der Bevölkerung auch weitgehend entsprach, erübrigte sich die Aufrechterhaltung der früheren Formen des Handelsaustauschs zwischen Bewohnern unterschiedlicher Produktionszonen.

So sollen nach Murra freie Märkte im Inka-Reich nur einen peripheren Charakter besessen haben. Tausch- und Verkehrshandel, der in

den vorangegangenen Perioden in beträchtlichem Umfang entwickelt war, wurde demnach unter den Inka fast zur Bedeutungslosigkeit degradiert. Als Beispiel hierfür erwähnt Murra die Funktion der mitimaes. Diese Siedlungskolonien, die schon zu vorinkaischer Zeit existierten, wurden von Angehörigen einer ethnischen Einheit (zumeist aus dem Hochland) in einer anderen Klimazone der Anden gegründet, um sich die dortigen Produkte aneignen zu können. Auf diese Weise war der Ausgangspunkt für den Handel sichergestellt, da die Fäden hierfür in den Händen einer Gruppe zusammenliefen. Unter der Inka-Herrschaft dagegen waren die mitimaes - nach Murra - dadurch charakterisiert, daß sie nicht mehr ihre ursprüngliche ethnische Gruppe, sondern jetzt den Staat mit ihren Erzeugnissen belieferten (Murra 1956:239).

Dem allerdings widersprechen die Aufzeichnungen von Cieza de León, der berichtet, die Inka hätten sogar dafür gesorgt, daß es den Colla und anderen Stämmen mit Hilfe von mitimaes in tiefer gelegenen Regionen ermöglicht wurde, ihre Ernährungsgrundlagen zu erweitern (Cieza de León 1971:348, cap.99). Da die mitimaes jedoch - neben einer Reihe von weiteren Aufgaben innerhalb des inkaischen Systems (Sicherung der Grenzgebiete, Sanktionsmaßnahmen, Erhöhung der Mehrprodukte für den Staat) - ursprünglich eine innerethnische Versorgungsfunktion erfüllten, erscheinen sie ungeeignet, für die Beurteilung der allgemeinen Entwicklung des ökonomischen Austauschsystems während der Inka-Zeit herangezogen zu werden. Die Behandlung dieses Komplexes in den Chroniken ist größtenteils oberflächlich und dazu häufig noch widersprüchlich. Möglicherweise wurden der von den Europäern initiierte und der eigentlich indianische Handel von den Chronisten gelegentlich durcheinander gebracht. Garcilaso behauptet sogar, es sei weder ge- noch verkauft worden, da alle Selbstversorger gewesen seien (Garcilaso de la Vega 1967: 46, lib.V, cap.VII). Morúa dagegen berichtet von einem Markt in Cuzco, der alle fünf Tage stattgefunden und 100.000 Menschen als Einzugsbereich umfaßt hätte; die Geschäfte hätten sich durch Tauschhandel abgewickelt (Morúa 1946:109/368-369). An anderer Stelle erwähnt Garcilaso, der zuvor noch jede Handelstätigkeit unter der indianischen Bevölkerung bestritt, daß auf jenem Markt

in Cuzco nur Kleinigkeiten von geringem Umfang und Wert gehandelt wurden (Garcilaso 1945:86, Tom. I). Die tatsächlichen Verhältnisse dürften zwischen diesen Extremen zu suchen sein, und zwar auf lokaler Ebene. Ein bestimmtes Zahlungsmittel, wie etwa Kakaobohnen in Mesoamerika, gab es in Peru nicht.

Die Einschätzung des Stellenwertes eines Marktwesens innerhalb der inkaischen Wirtschaft erfordert eine Funktionsanalyse der erwähnten und teils beschriebenen Märkte in Bezug auf die anderen, institutionalisierten Prinzipien des inkaischen Austauschsystems. Von Murra wird dabei die Frage aufgeworfen, ob und inwieweit sich noch ein freies Händlertum innerhalb bzw. im marginalen Bereich des redistributiven Systems entfalten konnte. Als Ansatzpunkt für eine solche Fragestellung wird die Entrichtung einer Zollgebühr beim Überschreiten von Brücken herangezogen. Gewöhnlich gab es zwei nebeneinanderliegende Brücken: Die eine wurde von einfachen Leuten benutzt, die bei einem Wächter Zoll entrichten mußten, über die andere durften nur privilegierte Personen schreiten, sonst war sie geschlossen (Estete 1947:338).

Warum sollten einfache Leute, wenn sie ihren Arbeiten nachgingen und dabei eine Brücke passierten, eine Gebühr entrichten? Hierzu bietet sich keine Antwort an, und Angaben dazu liegen nicht vor. Die Zahlung von Brückenzöllen läßt sich eher dahingehend interpretieren, daß - parallel zum redistributiven ökonomischen Prinzip der Inka - ein freies Händlertum existiert hat. Man kann es als Ergänzung zur staatlichen Verteilerfunktion sehen, die wahrscheinlich nicht auf allen Gebieten ausreichte, um den Versorgungsbedarf der Bevölkerung zu decken.

Eine uralte Bestimmung in Peru besagte, daß niemand mit einer Last eine Stadt verlassen durfte, ohne vorher eine hereingebracht zu haben. Um die Einhaltung dieser Bestimmung zu überwachen, wurden Wächter an den Ortsausgängen aufgestellt (Murra 1956:247). Der Hauptzweck dieser Kontrollposten, die auch in Tambos, den Haltestationen entlang der großen Straßen, aufgestellt waren, wird darin bestanden haben, den Ablauf des staatlichen Handelsverkehrs zu überprüfen, um die Ankunft der Waren am Bestimmungs-ort zu gewährleisten.

Privat Reisende mußten in Tambos für ihre Unterkunft eine Gebühr in Form von Naturalien zahlen (Baudin 1956:56). Da die Freizügigkeit zumindest zu Zeiten der Inka-Herrschaft stark eingeschränkt war, liegt die Vermutung nahe, daß es sich bei diesen Reisenden am ehesten um nicht-staatliche Geschäftsleute gehandelt hat, die als Handelsträger einer bestimmten ethnischen Einheit auftraten und deren lokale Märkte bedienten.

Die eigentliche ökonomische Bedeutung der Märkte war jedoch - ähnlich wie in den vorinkaischen Kulturperioden - stark begrenzt. Sogar Garcilaso, der sonst kaum eine Gelegenheit ausläßt, die Erzeugenschaften des Inka-Reiches zu preisen, kommt nicht umhin, von "Armseligkeiten" zu reden, die auf den Märkten in Altperu angeboten wurden (Garcilaso 1945:86, Tom.I). Selbst der offensichtlich umfangreiche Markt in Cuzco widerlegt diese Annahme nicht. Der Großteil der Einwohner von Cuzco bestand in jener Zeit aus Angehörigen des Adels, Priestern, Verwaltungsbeamten und Gefolgsleuten, alles Personen, die auf Staatskosten unterhalten wurden. Murra vermutet, daß dem Markt dort die Funktion eines Rationsverteilers für diese Gruppen zufiel (Murra 1956:244).

Im Gegensatz zu diesen Auffassungen glaubt Hartmann in ihrer ausführlichen Untersuchung über Märkte im vorspanischen Peru, ein ausgebildetes Marktwesen feststellen zu können, dem innerhalb des Gesamthandels der breiten Volksschichten eine zentrale Rolle zukam (Hartmann 1968:212,214). Die Autorin führt aus, daß die Institutionalisierung eines umfassenden redistributiven Wirtschaftssystems durch die Inka nicht automatisch die Reduzierung bzw. Ausschaltung eines bis dahin bestehenden Marktwesens implizierte (Hartmann 1968:202). Dabei argumentiert Hartmann, daß die Tributleistungen der Bevölkerung an die Oberschichten zwar eine zusätzliche Belastung neben der Produktion für ihren Eigenbedarf darstellten, darüber hinaus aber dennoch genügend "Spielraum für eine marktorientierte Produktion geblieben sein dürfte" (Hartmann 1968:203).

An anderer Stelle werden diese Ausführungen relativiert, indem Hartmann einräumt, daß der Lebensunterhalt einer Familie im

wesentlichen durch die landwirtschaftliche und zum Teil auch handwerkliche Eigenproduktion gewährleistet war. Demnach waren die Einzelhaushaltungen "hinsichtlich der Versorgung mit den für den Lebensunterhalt unentbehrlichen Dingen - von ausgesprochenen Notzeiten abgesehen - nicht völlig vom Markt abhängig" (Hartmann 1968:211).

Es erscheint methodisch höchst fragwürdig, wenn Hartmann ihre Aussagen über eventuelle Marktbeziehungen während der vorspanischen Zeit zum Teil durch Schlußfolgerungen, die sie aus den heutigen Bedingungen auf Märkten im Andenhochland zieht, zu belegen sucht. Zum anderen konzentrieren sich ihre Ausführungen in diesem Zusammenhang auf periphere Gebiete des früheren Inka-Reiches, in denen die redistributiven Prinzipien nicht in dem Ausmaß zur Geltung kamen wie im Kerngebiet, da sich dort spezielle Bedingungen erhalten konnten.

Die tatsächliche ökonomische Bedeutung der altperuanischen Märkte wird zwischen den konträren Positionen von Murra und Hartmann gelegen haben. Der Warenaustausch auf den bestehenden Märkten dürfte im wesentlichen weder eine spätere Degradierung infolge der unter den Inka einsetzenden Redistributionsfunktionen des Staates erfahren haben, wie Murras Ausführungen implizieren (Murra 1956:229), noch aus politischen Erwägungen der inkaischen Zentralgewalt gefördert worden sein, wie dies von Hartmann behauptet wird (Hartmann 1968:209). Vielmehr dürfte die relativ begrenzte gesamtwirtschaftliche Funktion der Märkte seit dem Bestehen der ersten Handelsbeziehungen zwischen den benachbarten ökologischen Zonen während der prähistorischen Kulturperioden bis hin zu den ökonomischen Austauschbedingungen unter den Inka im großen und ganzen konstant geblieben sein. Da die ethnischen Einheiten nahezu autark waren (Cunow 1947:154/Garcilaso 1967:38, lib.V, cap.III), kann den damaligen Märkten, die einen ausgesprochenen Lokalcharakter besaßen und in erster Linie Austauschplätze für Grundnahrungsmittel aus landwirtschaftlicher Produktion waren, nur eine sekundäre Bedeutung im gesamtwirtschaftlichen Rahmen zugekommen sein. Was die Berichte einiger Chronisten über den Markt von Cuzco mit seinem reichen Angebot an Gold, Silber und Edelsteinen

betrifft (Cieza de León 1971:375, cap.110/Cabello Valboa 1951:349, cap.19), so bleibt festzuhalten, daß diese Produkte unter die Kategorie Luxushandel fallen, der ausschließlich in Händen der privilegierten Gruppen lag.

Nach der Zerschlagung der inkaischen Sozial- und Wirtschaftsstruktur durch die Spanier hielt sich als einzige Form des früheren indianischen Güteraustausches nur noch ein marginaler Tauschhandel. Der im institutionellen kolonialen Überbau verankerte Markt wurde dagegen völlig von den spanischen Eroberern kontrolliert und diente allein den Interessen der Kolonialmacht. Abgesehen von wenigen Einzelpersonen, die sich als Kunsthandwerker und Händler der kolonialspanischen Gesellschaft anschließen konnten (Spalding 1970:647), hatte die indianische Bevölkerung prinzipiell keinen Zugang zu diesem europäisch geprägten Markt. Die Funktion der Indianer im Kolonialsystem beschränkte sich primär auf die Versorgung der spanischen Bevölkerung sowie der innerhalb der kolonialen Institutionen arbeitenden indianischen Gruppen. Dies geschah einzig durch Tributeleistungen in Form von Naturalien; einen regelrechten Güteraustausch zwischen dem indianischen und spanischen Sektor gab es dagegen nicht (Golte 1973: 221).

Neben dem umfangreichen Handel zwischen dem kolonialen Peru und Spanien, der wegen der Lieferung großer Mengen von Edelmetallen für das Mutterland von außerordentlicher Bedeutung war, existierte jedoch auch ein lokaler Kleinhandel, der wiederum überwiegend von Spaniern betrieben wurde (Lockhart 1968:84). Zwar operierten diese Kleinhändler (tratantes) zwischen den beiden Bevölkerungsektoren, doch die diesem Handel inhärenten Austauschbedingungen waren nur eine andere Methode der Ausbeutung der indianischen Bevölkerung durch die Kolonialherren. Dies zeigt sich an der willkürlichen Fixierung der Wertrelationen seitens der Spanier (Cornejo Bouroncle 1959:12).

In der späten Kolonialzeit übernahmen die als Nachfolgeinstitution der encomienda entstandenen Hazienden an Stelle der indianischen Dorfgemeinschaften die Produktion von landwirtschaftlichen

Gütern für den Kolonialmarkt. Die bis dahin überwiegend mit Agrarprodukten geleisteten Tribute hatte die indianische Bevölkerung jetzt in erster Linie in Form von Edelmetallen und Geld zu bezahlen. Was davon dennoch in den Händen der Indianer verblieb, wurde ihnen großenteils durch eine Art von Zwangsaustausch, den repartimientos de efectos, von den corregidores weggenommen (Golte 1973: 222). Dabei handelte es sich um eine der indianischen Bevölkerung aufgedrängte Zuteilung von Waren, die teils aus dem Lande selbst, teils aus Europa stammten. Trotz ihrer wichtigsten Aufgaben innerhalb des kolonialen Wirtschaftssystems wurde der indianischen Bevölkerung auch weiterhin eine angemessene Beteiligung am Markt, der fast ausschließlich dem spanischen Sektor vorbehalten war, verwehrt. Ihre primäre Funktion innerhalb des spätkolonialen Systems bestand nach wie vor in der Belieferung des Marktes - jetzt allerdings in indirekter Form über die Hazienda - mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Zwar bezog die indianische Bevölkerung in geringem Umfang bereits Produkte über den kolonialspanischen Markt, doch eine Integration in diesen Markt wurde durch das von den Spaniern praktizierte Ausbeutungssystem verhindert (Golte 1973:222).

Der unter der indianischen Bevölkerung betriebene lokale Tauschhandel hat angesichts der restriktiven Bestimmungen der kolonialen Instanzen gesamtwirtschaftlich nur eine unbedeutende Rolle gespielt. Da die Indianer neben der Leistung von Tributen sowie der temporären Arbeit in Bergwerken, obrajes und Hazienden fast ausschließlich auf Subsistenzwirtschaft eingestellt waren, blieb ihnen nur ein minimaler Spielraum für den Markthandel.

Eine Änderung wurde erst eingeleitet durch die Einbeziehung des politisch unabhängigen Peru in das Weltwirtschaftssystem um die Mitte des 19. Jahrhunderts, die nicht ohne Einfluß auf die indianischen Dorfgemeinschaften blieb. Nachdem sich nämlich ein Großteil der Hazienden - vor allem an der Küste - auf Exportproduktion (Zucker, Baumwolle) für den Weltmarkt spezialisiert hatte, fiel den Dorfgemeinschaften in zunehmendem Maße die Produktion von Nahrungsmitteln für den Bedarf der städtischen Bevölkerung zu. Im Gegenzug gelangten - anfangs noch in sehr beschränktem Umfang - industrielle Produkte aus Europa und Nordamerika in die

indianischen Dörfer, die somit erstmals direkt an den peruanischen Markt angeschlossen wurden (Golte 1973:224).

Die Vermarktung der lokalen Erzeugnisse erfolgt heute auf verschiedene Weise. Oftmals werden die landwirtschaftlichen Produkte an Ort und Stelle oder in Distriktstädten an Zwischenhändler verkauft, daneben aber auch - sofern die Dorfgemeinschaft in der Nähe einer Stadt liegt - direkt auf den Markt gebracht. Abgesehen von ländlichen Gebieten, die abseits der größeren Produktionszentren und Städte liegen und in denen noch ein geldloser Warenaustausch zwischen importierten industriellen und lokalen landwirtschaftlichen Erzeugnissen vorherrschte, kam Geld als Zahlungsmittel bei den Transaktionen mehr und mehr in Gebrauch. Daneben existierte aber auch weiterhin der traditionelle indianische Tauschhandel (trueque), der auf lokaler Ebene von den Produzenten betrieben wurde.

Die Tauschrelation zwischen industriellen Importgütern und landwirtschaftlichen Produkten aus den indianischen Dorfgemeinschaften war in der Regel für die Indianer ungünstig. Ausschlaggebend hierfür sind die niedrige Produktivität des Agrarsektors infolge des Mangels an verfügbaren Produktionsfaktoren, die interne divergente Entwicklung dieses Sektors durch die unterschiedlichen Produktionsbedingungen der einzelnen Dorfgemeinschaften (was sich auf die Preisbildung auswirkt) sowie schließlich die Abhängigkeit der Produzenten von Zwischenhändlern (Golte 1973:103).

Für einen Großteil der Bevölkerung spielt heute der Handel auf den Wochenmärkten (ferias) in den Dorfgemeinschaften eine wesentliche Rolle. Über ihn versorgen sich die Indios im Austausch gegen ihre zumeist landwirtschaftlichen Produkte mit handwerklichen oder industriellen Gütern. Der trueque, der direkte Tauschhandel, tritt dabei nur noch als marginale Erscheinung auf. Barzahlung hat sich stattdessen fast überall in den Transaktionen durchgesetzt. Die nötigen Geldmittel erhält der Indio durch Verkauf seiner Erzeugnisse auf einem der nahegelegenen Märkte oder auf dem gleichen Markt, auf dem er sich seine Bedarfsgüter besorgt.

Eine weiterreichende ökonomische Bedeutung als diesen Lokalmärkten kommt einigen regionalen Zentralmärkten zu, die in Provinzhauptstädten abgehalten werden. Auch sie hatten sich ursprünglich als Produzentenmärkte formiert, doch im Laufe der letzten Jahrzehnte haben sich auf ihnen infolge einer raschen sozioökonomischen Entwicklung, die sich überwiegend zunächst in den urbanen Zentren auswirkte, zunehmend mestizische Zwischenhändler etabliert.

Einen dieser Regionalmärkte - gemessen an seinem Handelsvolumen den größten im Andengebiet - stellt der Sonntagsmarkt von Huancayo dar. Begünstigt durch ihre Lage als Verkehrsknotenpunkt zwischen dem zentralen und südlichen Hochland sowie als Mittelpunkt des Mantaro-Tals hat die Stadt durch den Impuls von Tausenden von Geschäftsleuten, die auf zahlreichen großen wie kleinen Märkten vertreten sind, während der letzten hundert Jahre einen rapiden wirtschaftlichen Aufschwung genommen.

Zur Frage des Ursprungs des Sonntagsmarktes werden von den Historikern zwei konträre Quellen angeführt. Wie der peruanische Ethnohistoriker Espinoza meint, soll der Markt schon etwa seit der Gründung von Huancayo im Jahre 1572 abgehalten worden sein (Espinoza 1963:50). Nach Ansicht des Historikers Tello dagegen sind seine Anfänge in die ersten Jahre der republikanischen Zeit zwischen 1822/24 zu datieren (Tello Devotto 1971:17). Tello stützt sich dabei auf Angaben des früheren Bürgermeisters (alcalde) von Huancayo, Antonio Torres, in dessen Amtsbericht während der Jahre 1860/61. Danach soll, nachdem die Spanier nach der Unabhängigkeitsproklamation durch San Martín im Jahre 1821 das Mantaro-Tal besetzt und dort Quartier bezogen hatten, der letzte spanische Vizekönig die Order erlassen haben, daß allsonntäglich die Indios der umliegenden Dörfer nach Huancayo zu strömen hätten, um dort ihre landwirtschaftlichen und handwerklichen Produkte anzubieten. Auf diese Weise soll sich ein vielbesuchter Markt gebildet haben. Wahrscheinlich sind die Anfänge des Marktes tatsächlich bereits in das 16. Jahrhundert zu datieren, wie Espinoza anhand von Quellen nachwies; doch eine größere regionale Bedeutung kam dem Sonntagsmarkt erst zu Beginn der Unabhängigkeit von Peru zu.

Während viele der kleineren Marktveranstaltungen in den Dörfern des Mantaro-Tals ihren ursprünglichen Charakter als Produzentenmärkte weitgehend erhalten haben, hat der Markt von Huancayo jenen traditionellen Aspekt, der sich auf die Art und die Fabrikation des Warenangebotes bezieht, längst verloren. Grundnahrungsmittel und landwirtschaftliche Erzeugnisse, die auf den dörflichen Märkten bei weitem überwiegen, sind auf dem Sonntagsmarkt seit langem keine beherrschenden Artikel mehr.

2.2 DIE SPEZIFISCHE ENTWICKLUNG IM MANTARO-TAL

Die indianischen Bewohner dieser Region, die sich Huanca nannten, stellten - ebenso wie viele weitere Bevölkerungsgruppen in den mittleren Anden - bis in die Kolonialzeit hinein eine ethnische Einheit dar.

Trotz der zentralen Lage ihres Siedlungsgebietes gingen von den Huanca während der Phase der hochkulturellen Entwicklung keine Impulse aus, die den Kunststil, die religiösen Vorstellungen oder das militärische Geschehen in stärkerem Maße geprägt hätten. Vielmehr zählte das Mantaro-Tal - wie das archäologische Fundmaterial beweist (Matos Mendieta 1966:96) - zur Einflußzone eines der bedeutenden Kulturzentren im zentralen Andenbereich, nämlich Huari. Das Huari-Reich, das seine Entstehung militärischen Eroberungen verdankte, gehörte - gemäß der gültigen chronologischen Abfolge der peruanischen Kulturen auf der Grundlage des Schemas von Rowe (1962:1-27) - dem Mittleren Horizont (ca. 600 bis 1000 n.Chr.) an, der in etwa der Stufe der Expansionisten im alten Entwicklungsstufensystem nach Bennett entspricht (1949:112/3). Im Kunststil dieser Periode tritt in den zentralen und südlichen Gebieten von Peru deutlich der Einfluß von Tiahuanaco zutage.

Der Zerfall des Huari-Reiches führte um das Jahr 1000 zur Wiedergeburt einzelner lokaler Kulturen. Durch diese erneute Aufsplitterung trat eine Reihe von Kulturelementen zutage, die als Folge der vorangegangenen Epoche zu verstehen sind. Kennzeichnend

hierfür war die Zusammenfassung der Bevölkerung in größeren Ansiedlungen sowie die straffe politische Organisation dieser ethnischen Gruppen. Schaedel bezeichnet diese Ära als Periode der "Königreiche und Konföderationen" (1959:39).

Eines dieser politischen Gebilde zu jener Zeit stellte das Gebiet der Huanca im zentralen Mantaro-Becken dar. Nach den archäologischen und historischen Quellen zu urteilen, handelte es sich bei ihnen um eine ethnische Gruppe mit eigenem Quechua-Dialekt, eigentümlicher Keramik, eigenständigem religiösen Kult und fester Sozialorganisation auf der Grundlage einer Wirtschaftsform, die durch den Feldbau bestimmt wurde (Matos Mendieta 1966:96). An der Spitze stand ein "König" oder hatuncuraca, der in der Hauptstadt Tunnanmarca residierte. Da die Huanca ein kriegerisches Volk waren, bauten sie ihre Städte vor allem auf Anhöhen und befestigten sie mit Mauern (Espinoza 1973:43). Im Gegensatz zu den üblichen rechteckigen Grundrissstypen der altperuanischen Architektur errichteten die Huanca überwiegend runde, voneinander getrennte Häuser mit jeweils einem Raum. Die Mauern bestanden aus polygonalen, unregelmäßigen Steinen; eine kleine Tür diente als Eingang. Die Höhe eines Hauses betrug durchschnittlich 2 bis 2,5 m, der Durchmesser nur ca. 2,5 bis 3,5 m (Matos Mendieta 1966:96). Wegen dieser Maße können die Häuser, die die Form von Kegelstümpfen besaßen, kaum mehr als eine Schlafstätte und ein Refugium für je eine Kernfamilie gewesen sein.

Ein weiteres Merkmal der prähistorischen Huanca-Kultur waren die zahlreichen Vorratshäuser und Getreidespeicher, die ebenfalls in zylindrischer Steinbauweise angelegt waren. Sie sind ein deutliches Indiz für den hohen Stand der damaligen landwirtschaftlichen Entwicklung in diesem Gebiet. Hauptprodukte waren Mais und Kartoffeln, die ohne künstliche Bewässerung angebaut wurden. In geringerem Umfang betrieben die Huanca auch Viehhaltung; die Wolle und das Fleisch der Lamas dienten teils ihrem Eigenbedarf, teils waren diese Produkte für den Handel mit den benachbarten Gebieten Tarma und Chinchaycocha bestimmt, von wo die Huanca als Tauschware hauptsächlich Salz erhielten (Espinoza 1973:50).

Die Keramik der Huanca gilt im Vergleich zu den entsprechenden Stücken der synchronen Küstenkulturen als anspruchslos und wenig ausgefeilt. Zu den gängigen Formen zählten vor allem rote Henkelkrüge mit Flaschenhälsen in der Form menschlicher Gesichter. Die Gefäße waren mit schwarzen, roten oder weißen unregelmäßigen Linien oder Punkten dekoriert.

Als Ort ihres Ursprungs und als religiöse Kultstätte verehrten die Huanca Huarivilca, einige Kilometer südlich vom heutigen Huancaayo; an dieser Stelle errichteten sie - während ihrer Abhängigkeit vom kulturell durch Tiahuanaco beeinflussten Huari-Reich - ihrer Schöpfergottheit Viracocha einen Tempel. Anhand der Stratigraphie dieser Kultstätte ließ sich in anschaulicher Weise die Kulturfolge von Huari bzw. Tiahuanaco, Huanca und Inka in ihren Entwicklungsprozessen systematisch erforschen (Matos Mendieta 1966:96).

Im Jahre 1460 wurde der unabhängige Huanca-Staat nach heftigem Widerstand von den Truppen des Inka Pachacutec erobert und dem Inka-Reich einverleibt. Cieza de León berichtet uns in Einzelheiten über die Unterwerfung der Huanca (1967:162f, cap.49). In der Folgezeit übten die Inka eine strenge Herrschaft aus. Ein Teil der autochthonen Bevölkerung wurde in andere Gebiete der Anden deportiert, während umgekehrt frühere Feinde der Huanca zwangsweise ins Mantaro-Tal umgesiedelt wurden, um auf diese Weise die Pazifizierung dieser neuen Provinz zu gewährleisten. Zwar wurden dem hatuncuraca der Huanca nominell die alten Rechte und Privilegien gegenüber seinem Volke belassen, doch in Wirklichkeit sah er seine frühere Macht stark eingeschränkt durch die Unterteilung des Gebietes in drei Bezirke (sayas), in die je ein unabhängiger curaca als Verwalter eingesetzt wurde. An der Spitze der gesamten Provinz stand darüber hinaus ein inkaischer Statthalter, der als oberste Autorität des unterworfenen Gebietes den Herrscher in Cuzco repräsentierte. Die Funktion des hatuncuraca beschränkte sich praktisch auf die Überwachung der Arbeitsleistungen seiner Untertanen für den Inka-Staat in Form von mitas; im weiteren war der hatuncuraca verpflichtet, jederzeit ein

Kontingent von Kriegeren für die Eroberungszüge des Inka bereitzustellen (Espinoza 1973:56).

Diese politische Machtkonstellation erwies sich im folgenden als Faktor, der das Verhalten der Huanca bei der Ankunft der Spanier im Jahre 1532 im wesentlichen bestimmte. Die Huanca waren nämlich keineswegs soweit in das Inka-Reich integriert, daß sie sich ohne weiteres mit ihm - trotz rassischer und gesellschaftlicher Gemeinsamkeiten - identifiziert hätten. Dafür lag der Zeitpunkt ihrer Unterwerfung noch nicht lange genug zurück, so daß der Drang nach Unabhängigkeit nach wie vor stark war. So sahen sie in der Ankunft der Spanier eine Gelegenheit, sich vom Joch der Inka-Herrschaft zu befreien. Zusammen mit einigen nördlichen Völkern von Peru (Chimú, Chachapoya, Cañari) wurden die Huanca die wichtigsten Verbündeten Pizarros bei der Eroberung des Inka-Reiches. Weniger dank unmittelbarer militärischer Stärke als vielmehr durch Ausnutzung der Rivalitäten unter den Andenvölkern gelang es den Spaniern somit in relativ kurzer Zeit, die Conquista abzuschließen.

Für das historische Verständnis der sozioökonomischen Entwicklung des Mantaro-Tals ist auf einige wesentliche Aspekte der Allianz der Huanca mit den Spaniern einzugehen, die weitreichende Konsequenzen für die spätere spezifische Sozial- und Wirtschaftsstruktur dieses Gebietes haben sollten.

Trotz umfassender Kollaboration mit ihren Eroberern hatten die Huanca zunächst stark unter der Herrschaft der Spanier zu leiden. Ihre letzte Hauptstadt Hatunsausa (das heutige Jauja) wurde zerstört und ihr Heiligtum Huarivilca geplündert (Espinoza 1973:238). Besonders stark wurde die Bevölkerung jedoch in den darauffolgenden Wirren der spanischen Bürgerkriege in Peru dezimiert, als zahlreiche Huanca wegen des Bündnisses ihrer Anführer mit den Spaniern in den verlustreichen Kämpfen eingesetzt wurden (Cieza de León 1881:174ff, lib.II, cap.50-53).

Wie in den übrigen Gebieten Perus wurden auch im Mantaro-Tal das encomienda-System (1534) sowie die repartimientos de mitas mineras

(1572) eingeführt. Obwohl die zwei Kaziken Guacrapáucar und Cusi-chaca, die die Oberhäupter in zwei der drei Bezirke, sayas, waren, bei den Spaniern wiederholt Beschwerde über die Ausbeutung ihrer Landsleute vorbrachten und gleichzeitig - in Erwartung gewisser Vorrechte für sich und ihr Volk - auf ihre Loyalität zu Pizarro während der Conquista verwiesen, änderte sich vorläufig nichts an ihrer bisherigen Behandlung durch die Kolonialherren (Espinoza 1973:243).

Die drei encomenderos im Mantaro-Tal, die je eine saya zugeteilt bekamen, trieben in der Regel mehr Tribute von den Huanca ein, als das 1549 festgesetzte Soll vorschrieb. Bis 1564 hatten die encomenderos auf dem Boden der ehemaligen Inka-, Kult- und zum Teil auch dorfgemeinschaftlichen Ländereien Hazienden errichtet, auf denen Viehhaltung betrieben wurde. Durch die Nachbarschaft dieser Hazienden zu den Anbauflächen, die noch in Händen der Dorfgemeinschaften verblieben waren, kam es häufig zu Konflikten zwischen beiden Parteien, da das Vieh der encomenderos oft große Schäden auf den Feldern der Indianer anrichtete. Dadurch wurde ein Großteil des Angebauten vernichtet, so daß die Ernte selten ausreichte, um die geforderten Tribute in Form von Naturalien abzuliefern. So sahen sich die Huanca gezwungen, das am Tributsoll fehlende Getreide zu kaufen (Espinoza 1973:246).

Hinzu kam, daß sich eine Anzahl fremder Indianer aus anderen Teilen Perus, die aus ihren dortigen Dienstverhältnissen (mita, yanacónaje) entlassen waren, zum Nachteil der Huanca im Mantaro-Tal niederließ. Zum einen bemächtigten sie sich teilweise des Bodens, während sie zum anderen weniger Tribute zu leisten hatten als die einheimische Bevölkerung.

In dieser Situation reichte der erwähnte Kazike Guacrapáucar 1554 eine Beschwerde bei der Real Audiencia in Lima ein, in der er seine Ansprüche auf Vergütung der hohen Unkosten und Lasten geltend machte, die den Huanca aus der Allianz mit den Spaniern entstanden waren. Nach Weiterleitung der Beschwerde zur Behandlung durch den Consejo de Indias in Sevilla wurde 1555 eine Real

cédula erlassen, in der den Huanca wegen ihrer Kollaboration jede beliebige Kompensation zugestanden wurde. Es gingen Empfehlungen an die Real Audiencia und den Vizekönig in Lima, den Huanca als Entschädigung und Preis für ihre Hilfe Privilegien zuzuerkennen. Dennoch wurde in der Folgezeit nichts zur Verwirklichung des königlichen Dekrets getan, so daß die drei curacas der Huanca erneut ihre Beschwerden vorbrachten. Aber auch diesmal war ihnen kein Erfolg beschieden. Daraufhin beschlossen sie, eine Reihe von schriftlichen Informaciones von jeder der drei sayas mit genauen Angaben über Höhe und Art ihrer Ausgaben während der Zeit zwischen 1533 und 1554 auszuarbeiten. Nach deren Fertigstellung beabsichtigten sie, mit diesen Unterlagen zum König nach Spanien zu reisen, um dort ihre Forderungen vorzutragen. Nach vorheriger Absprache entschied man sich schließlich dafür, Felipe Guacrapáucar, einen der Söhne des Kaziken Jerónimo Guacrapáucar, allein nach Spanien zu Philipp II. zu schicken. Nach seiner Ankunft dort stellte sich jedoch heraus, daß er weniger geneigt war, die Ansprüche seiner Landsleute insgesamt sowie die der beiden anderen Kaziken zu vertreten, als vielmehr allein seine eigenen, egoistischen Interessen durchzusetzen (Espinoza 1973:254).

Neben einer Reihe von kleineren Zugeständnissen, die Felipe Guacrapáucar durch reales cédulas 1564 in Spanien erhielt, bestand sein größter Erfolg - gemessen an den Auswirkungen auf die spätere sozioökonomische Entwicklung im Mantaro-Tal - darin, daß die im Gebiet der Huanca existierenden Hazienden aufzugeben waren und keine neuen errichtet werden durften. Zwar galt jener Erlass ausdrücklich für die Hazienden mit Viehhaltung, denn zu jenem Zeitpunkt waren nur derartige Betriebe errichtet worden; doch lehnte ein zusätzlicher Beschluß der Real Audiencia in Lima von 1565, der Gesetzeskraft besaß, auch die Gründung von anbaureibenden Hazienden durch die Spanier ab, da der anbaufähige Boden - angesichts der großen Bevölkerungsdichte im Mantaro-Tal - sehr knapp war (Espinoza 1973:258).

So setzte als Folge der Allianz zwischen Huanca und Spaniern während der Conquista eine historische Entwicklung ein, die Bodenbesitzverhältnisse legitimierte, die in anderen Regionen

Peru in dieser Form nicht existierten. Im Mantaro-Tal wurde kein System von gamonales oder terratienientes (Großgrundbesitzern) eingeführt, sondern das Land blieb im Besitz der Dorfgemeinschaften. In anderen Gebieten der Zentralanden, in denen damals Hazienden errichtet wurden, hatte die gleichzeitige Existenz der gegensätzlichen Bodenbesitztypen, von denen der oktroyierte sich auf Kosten des autochthonen ausbreitete, einen anhaltenden Substanzverlust der Dorfgemeinschaften zur Folge (Casas Grieve 1968:12).

Einer der Faktoren für die besondere Entwicklung im Mantaro-Tal lag neben den oben erwähnten Gründen auch im Fehlen einer größeren spanischen Bevölkerungsgruppe; nach anfänglicher erheblicher Bedeutung des Tals (Jauja war 1534 die erste Hauptstadt von Peru) hatte ein Großteil der dort siedelnden Spanier das Gebiet wieder verlassen (Arguedas 1957:84). So konnten sich die ursprünglichen Bodenbesitzverhältnisse und damit auch die traditionelle Lebensweise der Indianer weitgehend erhalten.

Im Gegensatz zur Abhängigkeitsbeziehung zwischen patrón und yanacóna in den von Hazienden beherrschten Gebieten hatte sich als Unterscheidung zwischen den Bevölkerungsgruppen innerhalb der freien Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal ein Kastensystem entwickelt, dessen Differenzierung auf sozialen wie ökonomischen Merkmalen begründet war. Adams verdeutlicht diese Entwicklung und deren spätere Überwindung am Beispiel der Gemeinde Muquiyauyo: "Economically, the most distinct difference between the castes was the existence of Indian communal lands; when these lands were repartitioned among the Indians in 1904, an important symbol of differentiation was removed" (Adams 1959:85).

Zu Beginn des 17. Jahrhunderts beschäftigten sich die meisten der in Huancayo ansässigen Spanier als Fuhrleute ("industria del arrieraje"). Dieser Berufszweig wurde im Laufe der Zeit immer wichtiger für den Transport von Gütern zwischen Hochland und Küste (Arguedas 1957:99).

Gegen Ende der Kolonialzeit erfolgte dann eine erneute Besiedlung dieses Gebietes durch Spanier, die sich in Dörfern zu beiden Seiten des Mantaro niederließen. Huancayo selbst übte damals keine Anziehung auf diese Siedler aus. Auch die relativ späte spanische Besiedlung, deren Schwerpunkte die Orte Concepción, Chongos Bajo und San Jerónimo waren, konnte nichts mehr an den festgeschriebenen Bodenbesitzverhältnissen in diesem Gebiet ändern (Arguedas 1957:98).

Ein negatives Beispiel für die Entwicklung der spanischen Siedlungszentren zeigt sich an der Dorfgemeinschaft Chongos Bajo, die im 18. Jahrhundert noch einen gewissen Aufschwung verzeichnete, heute dagegen fast jede Bedeutung verloren hat. Demgegenüber zählt San Jerónimo, das schon während der Kolonialzeit eine größere Rolle spielte, auch heute wieder zu den wirtschaftlich entwickeltsten Orten im Mantaro-Tal (Arguedas 1957:102).

Dank der Tatsache, daß sie vor den Auswirkungen der feudalen Hazienda-Institution bewahrt blieben, war die Mehrheit der Dorfgemeinschaften in diesem Gebiet in der Lage, sich mehr oder weniger flexibel an die moderne Entwicklung anzupassen. Im Gegensatz dazu wurde in anderen Gebieten der Anden durch die in funktionalem Widerspruch zueinander stehenden beiden Wirtschaftsformen, Latifundium und Minifundium, eine in sich widersprüchliche ökonomische Entwicklung verursacht, die auf der einen Seite (Dorfgemeinschaften) zu einer extensiven Subsistenzwirtschaft, auf der anderen (Hazienda) zu einer marktorientierten Wirtschaftsweise führte. Aus dieser Entwicklung resultierte auch die permanente Konfrontation zwischen dem dorfgemeinschaftlichen System und dem Latifundium; letzteres konnte dabei in Streitfragen fast immer auf die Unterstützung der staatlichen Organe zählen (Casas Grieve 1968:12).

Diese Situation war ausschlaggebend dafür, daß sich in den von den kolonialen Institutionen weniger betroffenen Dorfgemeinschaften eine dynamische wirtschaftliche Entwicklung anbahnte, während die Orte, die von benachbarten Hazienden überlagert waren, in ihrer ökonomischen Entfaltung behindert wurden. Unter die erste

Kategorie fällt in besonderem Maße das Mantaro-Tal mit der Stadt Huancayo als Mittelpunkt. Voraussetzung für diese Entwicklung war die Erschließung der Region für den peruanischen Binnenmarkt sowie die Umstellung der Dorfgemeinschaften von ihrer bisher ausschließlichen Subsistenzwirtschaft auf eine überwiegend markt-orientierte Produktion. Eine wichtige Etappe hierbei war die Eröffnung der Eisenbahnlinie von Lima nach Huancayo im Jahre 1908. Diese Strecke schuf gleichzeitig auf halbem Wege eine Verbindung zu den großen Minen von La Oroya, dem als Zentrum der Schwerindustrie in den zentralen Anden von Peru eine besondere Bedeutung zukommt. Auf diese Weise wurden ein neuer Absatzmarkt für Produkte des Mantaro-Tals erschlossen und den Bewohnern dieser Region weitere Arbeitsplätze zugänglich gemacht. Der Stadt Huancayo kam dabei die Rolle eines Diffusionszentrums einer eigentümlichen, mestizisierten Kultur zu (Arguedas 1957:104).

Die Integration der beiden unterschiedlichen sozialen Gruppen: Indios und Mestizen (zu denen der Cholo als Zwischenstufe tritt), in das regionale und nationale Marktsystem stellt einen Sonderfall in Peru dar.

Die beiden Dorfgemeinschaften Muquiyauyo (von Adams 1940 untersucht) und Sicaya (von Escobar 1946 untersucht) entsprechen dem allgemeinen Trend zur Öffnung der Orte im Mantaro-Tal für moderne Entwicklungsfaktoren, die von außen her einwirken. Das Tempo der Abwendung von den bisher gültigen Normen, die die sozialen Gruppen trennten, und die jeweiligen Eigentümlichkeiten der verschiedenen örtlichen Entwicklungsprozesse wurden einerseits durch die bestehende Sozialstruktur und andererseits durch den Einflußgrad der äußeren Bedingungen bestimmt. Zu diesen Bedingungen zählen die Verbindungswege von und nach Lima, die Kontakte zu den nahen Bergbauzentren und die kommerzielle Beziehung zwischen Huancayo und den benachbarten Gebieten, vor allem den südlichen (Arguedas 1957:87).

Die besondere soziale und wirtschaftliche Entwicklung im Mantaro-Tal spiegelt sich auch wider in einem ungezwungenen Verhältnis der Bewohner der Dorfgemeinschaften zu ihren örtlichen Autoritäten.

Im Gegensatz dazu waren die Kommunalverwaltungen in Gebieten, in denen hacendados die tatsächliche Macht ausübten, lediglich ein Instrument der Großgrundbesitzer (Arguedas 1957:91).

Der Entwicklungstrend läßt sich nicht nur in Orten mit mestizisierter Bevölkerung und relativ niedrigem Prozentsatz von Analphabeten erkennen. Er setzt sich auch in marginalen Distrikten des Mantaro-Tals fort, die noch stark traditionsgeprägt sind. Aufschlußreich für den Grad der Modernisierung ist dabei die Stellung des Spanischen zum Quechua. Die Übernahme der spanischen Sprache in den einzelnen Dorfgemeinschaften verläuft parallel zu einer beschleunigten ökonomischen Entwicklung. Weiter fortgeschritten ist die Hispanisierung im Norden des Tales, weniger dagegen an der Demarkationslinie zum Departement Huancavelica hin und am wenigsten in den höher gelegenen, peripheren Gebieten des Tales.

2.2.1 Die Dorfgemeinschaft Chupaca als Beispiel

Einer der Orte, in denen sich die typischen Merkmale des Akkulturationsprozesses im Mantaro-Tal besonders deutlich erkennen lassen, ist die Dorfgemeinschaft Chupaca. Sie liegt fünf Kilometer westlich von Huancayo, mit dem sie durch eine Asphaltstraße verbunden ist, und zählt mit ca. 5.000 Einwohnern zu den größeren Ortschaften im Mantaro-Tal. Der Ortskern von Chupaca trägt einen ausgesprochen urbanen Charakter, was bereits auf Veränderungen der traditionellen Struktur der Gemeinde schließen läßt. Dieser Eindruck wird durch die Diversifikation des ökonomischen Sektors bestätigt. So sind auch die früheren Bodenbesitzverhältnisse durch eine weitgehende Integration der Bevölkerung in das regionale Marktgefüge grundlegend verändert worden. Abgesehen von wenigen Kirchenländereien befindet sich der Boden heute in Privatbesitz, so daß eine Einkommens- und Besitzdifferenzierung gegeben ist.

Chupaca hat, ebenso wie Huancayo, Sicaya sowie weitere Dörfer im Mantaro-Tal, eine Mestizenbevölkerung. Daneben halten sich in der

Stadt Indios auf, die ursprünglich von der höher gelegenen Puna heruntergekommen sind und sich jetzt in verschiedenen Wirtschaftszweigen zumindest zeitweilig ihren Lebensunterhalt verdienen. Die einen verdingen sich als Hirten von Viehherden, die Einheimischen gehören, andere betätigen sich als Händler, indem sie den Warenaustausch von Produkten aus ihren Heimatorten mit anderen, in Chupaca angebotenen Erzeugnissen aufrechterhalten.

Innerhalb der Bevölkerung von Chupaca existiert eine Vielzahl von nur schwer voneinander abgrenzbaren gesellschaftlichen Schichten, die sich durch Reichtum, verwandtschaftliche Verzweigungen, Traditionen sowie Erziehung und Berufe bestimmen. Durch Fluktuation zwischen den einzelnen Komponenten werden diese Unterschiede zunehmend verwischt. Ein Indio, der sich in Chupaca niederläßt, gibt seine Identität in relativ kurzer Zeit auf (Tschopik 1947:38).

Dennoch kann man die Bewohner von Chupaca drei sozialen Kategorien zuweisen: zum einen den Armen, dann einer Art Mittelklasse und schließlich den Wohlhabenden. Zu den seit alters her ansässigen Familien und den temporär hier weilenden Landarbeitern kommt eine weitere Gruppe von Personen und Familien, die von auswärts zugezogen sind. Diese lassen sich nicht in die traditionelle Sozialstruktur der Stadt integrieren, was unter den heutigen Gesichtspunkten aber auch nicht mehr notwendig erscheint, da der frühere soziokulturelle Zusammenhang der Dorfgemeinschaft starke Auflösungserscheinungen gezeigt hat. Insofern ist die Außenseiterstellung der Hinzugezogenen nicht mit einer sozialen Benachteiligung verbunden.

Abgesehen von den Hinzugezogenen, Landarbeitern und Reichen als exponierten Bevölkerungsgruppen, die nur eine Minderheit darstellen, ist es selbst bei eingehender Untersuchung nicht leicht, die Masse der Bewohner von Chupaca in ein festes Schema von gesellschaftlichen Schichten einzuordnen. Bestimmte Verhaltenskriterien, die im mittleren Andengebiet meist eine Klassendifferenzierung implizieren, können hier nur mit großen Einschränkungen für solche Feststellungen verwendet werden. Die meisten Einwohner

von Chupaca ähneln sich in ihrem Verhalten, ihren Wertvorstellungen sowie ihrem Lebensstil (Tschopik 1947:39).

Ausgesprochene berufliche Spezialisierungen liegen in Chupaca, im Gegensatz zu einigen anderen Dörfern im Mantaro-Tal, nicht vor, doch zeichnen sich bestimmte Vorzugshaltungen deutlich ab. Kommerzielle Tätigkeiten werden eindeutig bevorzugt, wohingegen handwerkliche und landwirtschaftliche Berufe in der Wertskala stark gesunken sind. Dieser Trend läßt sich in fast allen Städten und selbst Dorfgemeinschaften erkennen, die auf einem gewissen Entwicklungsniveau stehen, bei dem der Kontakt zur Außenwelt eine wesentliche Rolle spielt. Wohlstand drückt sich, abgesehen vom gehobeneren Lebensstil, vor allem in der Einflußnahme auf die Lokalpolitik der Gemeinde aus. Die Besetzung eines wichtigen öffentlichen Amtes hängt somit eng zusammen mit dem ökonomischen und sozialen Status einer Person und ihrer Familie. Viele dieser besser situierten Leute haben Chupaca in der Vergangenheit verlassen, um ihr Leben in einer ihren Ansprüchen eher entsprechenden Umgebung wie Lima oder Huancayo zu verbringen. Zu bestimmten Anlässen kehren sie aber mindestens einmal im Jahr in ihren Heimatort zurück, um ihre familiären Bindungen nicht abreißen zu lassen. Mitunter spenden sie auch Geldbeträge, die bestimmten kommunalen Projekten zugute kommen, oder tragen die Kosten für wichtige Feste.

Die aus benachbarten Orten - wie Sicaya, Orcotuna oder Mito - Zugewanderten bilden getrennt von der Kernbevölkerung ihre eigenen Interessengruppen. Es handelt sich bei ihnen hauptsächlich um Kaufleute und Händler, die kleinere Geschäfte betreiben. Diese Personengruppe kompensiert teilweise den Substanzverlust von Chupaca, der durch die Abwanderung von Einheimischen in größere Städte verursacht wurde.

Die peones, landlose Tagelöhner, sind die eigentümlichste Bevölkerungsgruppe in Chupaca. Ihre Existenz stellt weniger ein Überbleibsel aus dem kolonialen Klassensystem dar als vielmehr den Ausdruck einer Anpassung an die veränderten ökonomischen Bedingungen im Mantaro-Tal. Da die Solidaritätsprinzipien, die für die

Aufrechterhaltung der kommunalen und familiären Kooperation Voraussetzung waren, nicht mehr oder nur noch in stark eingeschränktem Maße gelten, ziehen es viele Chupaquinos vor, peones anzuwerben und für sich auf dem Feld oder auf der Weide arbeiten zu lassen. Auf diese Weise vermeiden sie die zeitraubenden und aufwendigen Verpflichtungen, die sie bei der früher üblichen gegenseitigen Hilfe eingehen mußten (Tschopik 1947:40).

Die Hauptbeschäftigung der Bevölkerung liegt in der Landwirtschaft; selbst Handwerker und kleinere Händler bearbeiten meist noch ein Stück Land neben ihrer Haupttätigkeit. Größere Getreidemengen werden in Huancayo abgesetzt, während ein geringerer Ernteüberschuß an Getreidehändler in Chupaca verkauft wird.

Eine beachtliche Stellung im wirtschaftlichen Bereich kommt der Viehhaltung, besonders der Rinderhaltung mit Milchproduktion, zu. Dabei spielt der örtliche Großviehmarkt, der größte seiner Art im Mantaro-Tal, eine wichtige Rolle. Einheimische Viehhändler reisen häufig in die höher gelegenen Gebiete der Umgebung sowie nach Huancavelica, um an Ort und Stelle Tiere aufzukaufen, die dann für den Markt von Chupaca bestimmt sind, der sonnabends stattfindet. Das dortige Verkaufsangebot an Rindern liegt bei ca. 100 bis 150 Tieren; bei Pferden sind es ca. 20, bei Maultieren etwa 30 Stück (Murrugarra 1968:96). Überzogene Preisforderungen beim Viehverkauf werden von seiten der potentiellen Käufer zumeist boykottiert. Gelingt es nicht, die angebotenen Tiere an einem Tag zu verkaufen, warten manche Händler bis zur nächsten Marktveranstaltung. Ein zu beiderseitiger Zufriedenheit abgeschlossener Verkauf wird gewöhnlich mit alkoholischen Getränken besiegelt. Für jedes verkaufte Tier muß eine Absatzsteuer an die Gemeinde entrichtet werden. Den Großteil des Umsatzes machen die Verkaufsabschlüsse mit Großhändlern aus, die ausschließlich Mestizen sind. Diese verfügen über mindestens einen Lastwagen und ausreichend Kapital für ihr Unternehmen; sie bilden als Zwischenhändler ein wichtiges Glied in der Handelskette zwischen Hochland und Küste.

Das Gesamtbild des Marktes von Chupaca vermittelt trotz zeitgemäßer Formen (Geldgebrauch, Spanisch als Handelssprache) den

originellen Eindruck eines traditionellen Güterumschlagplatzes, auf dem in erster Linie Grundprodukte umgesetzt werden.

Das Berufsspektrum der Einwohner von Chupaca besitzt eine breite Vielfalt. Vor wenigen Jahren noch gab es saisonbedingt arbeitende Pendler, die mit ihren Familien an die Küste ins Cañete-Tal reisten, um sich ihren Lebensunterhalt als Baumwollpflücker auf den dortigen Plantagen zu verdienen. Andere fanden Arbeit in den Minen von La Oroya und angrenzenden Gebieten; ursprünglich mit der Absicht, nur saisonweise dort zu verweilen, blieben viele wegen der relativ hohen Löhne und des oft besseren Komforts in den ihnen zugewiesenen Unterkünften weiterhin dort.

3 Theoretische und methodische Voraussetzungen der Analyse sozioökonomischer Strukturen

3.1 THEORIEN UND METHODEN DER WIRTSCHAFTSETHNOLOGIE ALS GRUNDLAGE FÜR DIE MARKTANALYSE

Die theoretische Auseinandersetzung in der Wirtschaftsethnologie ist von den Ethnologen lange Zeit hindurch vernachlässigt worden. Dies ist teils auf das Fehlen für die Ethnologie adäquater ökonomischer Modelle, teils auf den methodischen Ansatz der traditionellen Ethnologie zurückzuführen, deren Untersuchungsgegenstand vornehmlich im Bereich sogenannter primitiver Gesellschaften lag. So behandelten z.B. Thurnwald und Malinowski die wirtschaftlichen Aspekte der von ihnen untersuchten Gesellschaften ausschließlich in ihrem soziokulturellen Kontext. Sie gingen davon aus, daß die ökonomischen Strukturen so tief im gesamtgesellschaftlichen Zusammenhang verankert sind, daß sie im Rahmen der Auseinandersetzung mit den übrigen gesellschaftlichen Bedingungen angemessen analysiert werden können.

Vor rund 30 bis 40 Jahren hat jedoch eine Entwicklung eingesetzt, in der es bei der Untersuchung "primitiver" Wirtschaftsformen in zunehmendem Maße zur Anwendung moderner ökonomischer Theorien kam. Wirtschaft wurde von den Ethnologen dieser Richtung - zu ihnen gehören u.a. Herskovits, Firth, Goodfellow und Tax - nicht mehr nur als integrativer Bestandteil der gesamten Sozialstruktur einer Gesellschaft, sondern auch unabhängig davon mit Hilfe der konventionellen ökonomischen Theorie analysiert. Ziel war es, aus einzelnen dortigen Wirtschaftsprozessen Schlüsse auf allgemeinere ökonomische Bedingungen zu ziehen.

Im Unterschied zu den anderen drei erwähnten Ethnologen differenziert Firth in seinen Untersuchungen über die wirtschaftlichen Bedingungen polynesischer und malaiischer Fischer zwischen

denjenigen Sektoren ihrer Wirtschaft, die ohne weiteres einer Analyse gemäß den Kriterien der konventionellen ökonomischen Theorie unterzogen werden können, und solchen, die allein vor dem Hintergrund ihres jeweiligen sozialen Kontextes analytisch erfaßbar sind (Firth 1939,1946).

Die häufige Unzulänglichkeit einer Operationalisierung von theoretischen Begriffen in der Wirtschaftsethnologie liegt vor allem in folgendem begründet. Angesichts der Vielfalt der empirischen Bedingungen und der sich daraus ergebenden analytischen Probleme konnte bisher keine umfassende Wirtschaftstheorie erarbeitet werden, welche die in den vergangenen zwei Jahrzehnten unter Ethnologen und Ökonomen entbrannte Kontroverse über die empirische Relevanz und Anwendbarkeit der auf der Grundlage unserer eigenen Bedingungen entstandenen ökonomischen Theorie auf die Wirtschaftsformen in unterentwickelten Ländern gegenstandslos werden ließe. So weist Myrdal auf die Notwendigkeit der Erstellung einer universalen Theorie der ökonomischen Entwicklung und Unterentwicklung hin, um den Besonderheiten der wirtschaftlichen Situation in den Ländern der Dritten Welt, die das Hauptforschungsgebiet für die Wirtschaftsethnologie darstellen, besser Rechnung tragen zu können, als dies die ökonomischen Theorien der westlichen Industrieländer vermögen (Myrdal 1974:100).

Als Anknüpfungspunkt für eine Analyse auf diesem Gebiet steht gegenwärtig nur ein diffuses Spektrum von theoretischen Arbeiten zur Verfügung. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Auseinandersetzung mit ökonomischen Problemen im Rahmen von ethnologischen Untersuchungen der letzten Jahrzehnte u.a. erst eine Folge der politischen und ideologischen Veränderungen seit dem Zweiten Weltkrieg sowie des parallel dazu verlaufenden sozioökonomischen Wandels in den Ländern der jeweiligen Forschungsschwerpunkte ist.

3.1.1 Die "formale" und die "substantivistische" Auffassung von Ökonomie

Um die Bedingungen des für diesen Untersuchungsgegenstand relevanten theoretischen Ansatzes systematisch herausarbeiten zu können, wird zunächst der augenblickliche Stand der Theoriediskussion im Rahmen der Wirtschaftsethnologie skizziert.

Einen grundlegenden Orientierungsfaktor für die theoretischen Untersuchungen in dieser Arbeit bildet die in jüngerer Zeit unter Ethnologen und Ökonomen entstandene Kontroverse hinsichtlich der Anwendbarkeit der konventionellen bzw. "formalen" ökonomischen Theorie auf die unterschiedlichen Wirtschaftsformen in der Dritten Welt. Dieser "formalen" Interpretation steht innerhalb der Wirtschaftsethnologie das "substantivistische" Modell gegenüber, das vor allem von der Polanyi-Schule entwickelt worden ist.

Während sich die "formale" Version der Ökonomie ausschließlich an den Bedingungen der westlichen Marktgesellschaften orientiert, liegt der Kernpunkt der "substantivistischen" Version der Ökonomie, die primär von subsistenzwirtschaftlichen Bedingungen ausgeht, nach Ansicht der Polanyi-Schule darin, daß diese Wirtschaftsform in ein Netz von Institutionen nicht-ökonomischer Art eingebettet ist.

Um tiefgreifende Wandlungs- und Wachstumsprozesse in traditionell bäuerlichen Gesellschaften erfassen zu können, die durch externe Einflüsse den Charakter einer Übergangsgesellschaft erhalten, bedarf es ebenfalls eines theoretisch-methodischen Ansatzes, der nicht von einer Trennung ökonomischer und sozialer Prozesse ausgeht, sondern deren Integration berücksichtigt.

Ökonomen, die die ethnosozialen Bedingungen von ihrer wissenschaftlichen Tradition her nicht berücksichtigen, klammern dagegen in ihren Analysen eine Bezugnahme zu Kultur und Sozialorganisation im Prinzip aus. Da die marktwirtschaftliche Organisation in hochindustrialisierten westlichen Gesellschaften einer umfassenden Spezialisierung unterliegt und dadurch unter verschiedenen

Gesichtspunkten unabhängig von ihren sozialen Bedingungen der in sie involvierten Mitglieder der Gesellschaft betrachtet werden kann, kann der Ökonom meist auf eine Einbeziehung des sozialen Kontextes verzichten. Ganz im Gegensatz dazu können kulturell völlig anders strukturierte Gebiete ohne ihren soziokulturellen Zusammenhang in ihrer ökonomischen Struktur nicht angemessen analysiert werden.

Die Gegensätzlichkeit dieser beiden Ansätze liegt in den unterschiedlichen Ausgangsbedingungen der jeweiligen wissenschaftlichen Tradition begründet: Während sich der "formale" Ansatz auf der Grundlage der ökonomischen Bedingungen im Europa des 19. Jahrhunderts entwickelt hat, liegen dem "substantivistischen" Modell der Ökonomie Auffassungen zugrunde, die aus der Perspektive der traditionellen Ethnologie hervorgegangen sind.

Soweit es sich bei den Untersuchungen um empirisch eindeutig nach dem obigen Schema abgrenzbare Objektbereiche handelt, können die beiden analytischen Modelle für die erwähnten ökonomischen Strukturformen unverändert übernommen werden. Sobald aber eine untersuchte ökonomische Struktur einen Übergangscharakter aufweist, der ein Entwicklungsstadium zwischen einer subsistenzwirtschaftlichen und einer marktintegrierten Ökonomie impliziert, ergeben sich Unzulänglichkeiten bei der strikten Anwendung eines der beiden Modelle. Da bereits die Mehrheit der von Ethnologen untersuchten Gesellschaften sich in einem Übergangsstadium befindet, wird die Notwendigkeit eines differenzierten theoretischen Ansatzes deutlich, der beiden Phänomenbereichen analytisch Rechnung trägt.

Der Ansatzpunkt für die nachfolgend dargelegten theoretischen Diskussionen in der Wirtschaftsethnologie ist das von Polanyi und seiner Schule erstellte Werk "Trade and Market in the Early Empires" (1957). Trotz früherer vereinzelter Veröffentlichungen über theoretische Fragen auf diesem Gebiet (Firth 1939, Herskovits 1940) ist es in erster Linie das Verdienst Polanyis, einen entscheidenden Anstoß für die intensive Diskussion über die theoretische Problematik der Wirtschaftsethnologie gegeben zu haben.

Den Ausgangspunkt der Überlegungen Polanyis bildet die Unterscheidung zwischen einer - im Verhältnis zu ihrer jeweiligen Gesellschaft - eingebetteten ("embedded") bzw. einer nicht-eingebetteten ("disembedded") Wirtschaft. Analog dazu ist Polanyis Unterscheidung zwischen einer "substantivistischen" und einer "formalen" Version der Ökonomie. Die "eingebettete" Wirtschaft ist nach Polanyi ein System, in dem ökonomische Faktoren wie utilitarische Motivation, Produktion, Preis etc. untrennbar mit nicht-ökonomischen Institutionen verknüpft sind (Polanyi 1957:71). Im Gegensatz dazu wird die "nicht-eingebettete" Ökonomie - als Charakteristikum der modernen Marktwirtschaften des 19. und 20. Jahrhunderts - durch Institutionen bestimmt, die fast ausschließlich von ökonomischen Motiven und ökonomisch orientierten Gesetzen, d.h. losgelöst vom übrigen gesellschaftlichen Hintergrund, getragen werden (Polanyi 1957:68).

Der methodisch-analytische Rahmen der Konzeption von Polanyi wird durch die Polarität zwischen der "substantivistischen" Version der Ökonomie einerseits und der "formalen" andererseits gesteckt: "The two root meanings of economic, the substantive and the formal, have nothing in common. The latter derives from logic, the former from fact" (1957:243). Die Grundlage für die "substantivistische" Version liegt nach Polanyi in der empirisch ermittelbaren Ökonomie. Polanyi definiert sie als: "...an instituted process of interaction between man and his environment, which results in a continuous supply of want satisfying material means" (1957:248). Die "substantivistische" Version drückt sich demnach einzig und allein in der Beschaffung materieller Güter zur Befriedigung der elementaren Bedürfnisse des Menschen aus. Das Fehlen einer expliziten ökonomischen Theorie für die "substantivistische" Version wird primär durch die enge Verflechtung ökonomischer mit nicht-ökonomischen Institutionen begründet: "The prime reason for the absence of any concept of the economy is the difficulty of identifying the economic process under conditions where it is embedded in noneconomic institutions" (1957:71).

Die "formale" Version der Ökonomie entspringt dagegen einer logischen Ableitung, nämlich der Operationalisierung der Begriffe

"Mittel" und "Zweck" (means - ends; 1957:243). Grundlegend dafür ist die Einbeziehung des "Auswahl"-Kriteriums (choice) in den wirtschaftlichen Prozeß auf der Grundlage einer selektiven Kalkulation. Dies bedeutet, daß infolge der generellen Knappheit (scarcity) der verfügbaren ökonomischen Mittel die Notwendigkeit des rationalen Handelns (durch Auswahl beim Gebrauch der Mittel) zur Befriedigung des menschlichen Lebensunterhalts gegeben ist:

"It refers to a definite situation of choice, namely, that between the different uses of means induced by an insufficiency of those means" (1957:243). Kennzeichnend hierfür ist u.a. die Anwendung von Begriffen wie "ökonomisch" oder "sparsam".

Die "substantivistisch" definierte Ökonomie beinhaltet nach Polanyi weder eine Knappheit der Mittel noch die Möglichkeit der rationalen Wahl, d.h. die Anwendung von äquivalenten ökonomischen Möglichkeiten: "The substantive meaning implies neither choice nor insufficiency of means" (1957:243).

Das Kernproblem in der Debatte zwischen diesen beiden Richtungen liegt in dem von den "Formalisten" (Cook 1966, LeClair 1962, Burling 1962) unternommenen Versuch, die bedingungslose Anwendbarkeit der konventionellen ökonomischen Theorie auf nicht-westliche Wirtschaftsformen zu postulieren. Die daraus entstandene Kontroverse zwischen "Formalisten" und "Substantivisten" kann jedoch solange kein sinnvolles Ergebnis haben, wie die Repräsentanten der beiden Richtungen sich nicht explizit über die von ihnen verwendeten Begriffe im Klaren sind. Hier fehlt oft eine eindeutige Definition von "Ökonomie", vor allem in der englischsprachigen Literatur. Zum einen wird der Terminus im Sinne von "(konkreter) Wirtschaft" gebraucht, so bei den "Substantivisten", und zum anderen im Sinne von "Wirtschaftlichkeit" oder gar von "Wirtschaftswissenschaft" (= Nationalökonomie), was bei den "Formalisten" vorherrscht. So reden die Kontrahenten vielfach aneinander vorbei. Der "formalen" Auffassung von Ökonomie liegt ein alles kalkulierendes, rationales Denken ("rationalizing calculation", Burling 1962:804), d.h. ohne Bezug auf die Zielkategorien des Verhaltens, zugrunde; die "substantivistische" Auffassung

von Ökonomie beinhaltet demgegenüber alles Verhalten im Rahmen einer Zielkategorie, nämlich der materiellen Versorgung, gleichgültig, wie weit dieses Verhalten kalkuliert bzw. "rational" ist. Für die vorliegende Abhandlung ist lediglich das folgende wichtig.

Selbst in solchen traditionellen Gesellschaften, in denen bereits Märkte existieren, sind die Prinzipien, die dem westlichen Marktsystem zugrunde liegen, bei weitem nicht soweit entwickelt, daß sie unabhängig von ihrem soziokulturellen Kontext angemessen analysiert werden können. Versuche, traditionelle Wirtschaftsformen ausschließlich mit der ökonomischen Theorie bzw. mit deren Kategorie zu analysieren, erscheinen daher zu eng gefaßt (Dalton 1961: 15).

Eine hinsichtlich dieser Untersuchung besonders relevante Kategorie bilden die Bauern. Der Unterschied zwischen Bauern und "Primitiven" läßt sich mit den folgenden Worten Redfields beschreiben: "There were no peasants before the first cities. And those surviving peoples who do not live in terms of the city are not peasants... The peasant is a rural native whose long-established order of life takes an important account of the city" (Redfield 1953:31). Auch Kroeber hebt als Charakteristikum die Beziehung zwischen Bauern und Stadt hervor: "Peasants are definitely rural - yet live in relation to market towns; they form a class segment of a larger population which usually contains also urban centers, sometimes metropolitan capitals. They constitute part-societies with part-cultures" (Kroeber 1948:284).

Einschneidende Auswirkungen auf Teile der Bauernbevölkerung in aller Welt gingen von der Industriellen Revolution und dem wachsenden Weltmarkt aus. Wolf führt dazu im einzelnen aus: "These (effects) have changed both the cultural characteristics of such segments and the character of their relations with other segments. Peasants everywhere have become involved in market relations of a vastly different order of magnitude than those which prevailed before the advent of industrial culture" (Wolf 1967:502).

Im Gegensatz zu den westlichen Marktwirtschaften funktionieren bäuerliche Wirtschaftsformen jedoch nicht ausschließlich nach Kriterien, die die Voraussetzung für eine Analyse entsprechend der "formalen" ökonomischen Theorie bilden, wie Nash am Beispiel einiger Marktformen in Mittelamerika, Burma, Afrika und weiteren Gebieten darlegt: "These market systems usually operate without the presence of firms, and lack investment in expensive facilities of exchange, including the spread of information. The single complex of markets, firms, capital investments, entrepreneurs, deliberate technical investment, and property rules to facilitate accumulation and exchange is apparently a historical precipitate peculiar to the West" (Nash 1967:7).

Hinzu kommt, daß wirtschaftliches Verhalten in Bauerngesellschaften grundsätzlich eng verknüpft ist mit den Werten und Normen der jeweiligen Gesellschaft: "For peasants and primitives to maintain their societies, capital or property rules, or economic chance may not be permitted to work in ways disruptive to the values and norms of the society" (Nash 1967:8). Auf die Frage, welche Beziehung zwischen wirtschaftlichen Systemen und dem gesamten Gesellschaftssystem existiert, antwortet Nash wie folgt: "Economic action is only a part of the system of social action. It is tied to the whole social system in three ways: first by normative integration, second by functional interdependence, and third by causal interaction... Economic activity derives its meaning from the general values of the society, and people engage in economic activity for rewards often extrinsic to the economy itself" (Nash 1967:9). Kausale Interaktion läßt sich in angemessener Weise durch empirische Untersuchungen nachweisen, die in bäuerlichen bzw. "primitiven" Gesellschaften durchgeführt werden, welche sich in einem sozioökonomischen Wandlungsprozeß befinden. Erst mit Bezug auf bestimmte Wandelsfaktoren lassen sich eindeutige Aussagen über Art und Aufeinanderfolge von wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Interaktion machen. Sozialer Wandel wird in diesen Gesellschaften in erster Linie durch wirtschaftliche Veränderungen verursacht. Solche wirtschaftlichen Veränderungen bestehen vor allem in der Einbeziehung

bäuerlicher Wirtschaftsformen in den Weltmarkt (Nash 1967:10). Die daraus erwachsenden Konsequenzen für das Sozialsystem faßt Nash folgendermaßen zusammen: "It may result in greater wealth differences, in modifications of the use of capital, in loosening the integration of the society, and in changing the authority patterns" (Nash 1967: 10-11).

3.1.2 Ökonomisches Verhalten und ökonomische Integration

Entsprechend den beiden theoretischen Ansätzen der Wirtschafts-ethnologie stehen den Ethnologen für Untersuchungen von wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen zwei unterschiedliche methodische Ansätze zur Verfügung. Während sich der eine - von marktwirtschaftlich geprägten Gesellschaften ausgehend - am ökonomischen Verhalten von Einzelpersonen sowie an den Motiven, die dieses Verhalten bestimmen, orientiert (Burling 1962:802-821), besteht der andere Ansatz darin, Wirtschaft als eine Reihe von Regeln im Rahmen der gesamten Sozialorganisation anzusehen. Letztere Version stellt den Kernpunkt der "substantivistischen" Interpretation der Ökonomie dar (Dalton 1971:187).

Die Vertreter der ersten Richtung gehen davon aus, daß das Prinzip der Auswahl (choice) das grundlegende Kriterium für die ökonomische Aktion bildet. Darunter verstehen sie die Wahl, was und wie man produzieren, welche Arbeit man erhalten und was für Waren man kaufen kann. Die hierbei relevanten ökonomischen Faktoren (Produktionsformen, Funktionsallokation und Einkommensverteilung) sind in den Marktgesellschaften einer genauen Kalkulation unterworfen.

In nicht-marktwirtschaftlichen Gesellschaften erscheinen die Auswahl-Kriterien nicht in dieser Form. Ein Indianer aus dem Tiefland des Amazonas beispielsweise besitzt keine andere Möglichkeit als seine Maniokwirtschaft, in die er "hineingewachsen" ist. Dort werden weder Arbeit, Land oder andere Produktionsmittel käuflich erworben, noch ist die Produktion zum Verkauf an andere bestimmt. Generell sind die ökonomischen Entwicklungsmöglichkeiten unter

bestimmten ökologischen Bedingungen, bei nur geringen technischen Hilfsmitteln sowie im Rahmen einer einfachen Sozialorganisation, auf ein Minimum reduziert.

Polanyi präsentiert für Tauschsysteme ein Modell von archaischen und "primitiven" Gesellschaften, das primär auf zwei Komponenten beruht, die gleichzeitig Verhaltensmuster, Verteilungssysteme und Integrationsformen darstellen, nämlich Gegenseitigkeit (reciprocity) und Wiederverteilung (redistribution). Die dritte Komponente seines analytischen Schemas ist der Markttausch (market exchange), das Tauschsystem der westlichen Marktwirtschaften (Polanyi 1957:250). In "primitiven" Gesellschaften hat der Markttausch dagegen keinen integrativen Stellenwert, sondern spielt nur eine begrenzte Rolle als Verteilungssystem. Deshalb unterscheidet Polanyi zwischen einem bloßen Gütertausch (operational exchange) und sogenannten aneignenden Tauschprozessen, die entweder festgesetzten (decisional exchange) oder ausgehandelten Quoten (integrative exchange) folgen. Nur im letzteren Fall liegt der Ansatz für einen integrativen Marktmechanismus vor, wie er sich in den westlichen Industriegesellschaften herausgebildet hat (Polanyi 1957:254-255).

Smelser, der die Thesen von Polanyi als Ausgangspunkt seiner vergleichenden Studie über Tauschsysteme aufgreift, entwirft ein detailliertes Bild der Charakteristika dieser einzelnen Tauschprinzipien in ihrem jeweiligen sozialen Kontext (Smelser 1959:180). Daraus wird deutlich, daß mit den Begriffen "reciprocity" und "redistribution" - wegen der Modifikationen, denen diese Phänomene im Laufe der unterschiedlichen Entwicklungsprozesse einzelner Gesellschaften ausgesetzt waren - in relativen, auf die Dynamik der jeweiligen Sozialstruktur bezogenen Abstufungen operiert werden muß. So richtet sich der integrative Stellenwert des Prinzips "reciprocity", das gleichzeitig das Vorhandensein von Solidarität impliziert, nach dem Grad der Beeinflussung einer gesellschaftlichen Ordnung durch externe Faktoren. Das zeigt sich realiter daran, daß durch Strukturveränderungen in "primitiven" und bäuerlichen Gesellschaften die ursprüngliche Bedeutung dieses Prinzips auf eine formale Gefälligkeitsprozedur reduziert wird.

Da die wirtschaftliche Struktur in Bauernkulturen von Ethnologen, die sich mit diesem Sektor befaßt haben, nicht immer in anschaulicher Weise als Gegensatz zu den Funktionsmechanismen von "primitiven" Wirtschaftsformen herausgestellt wurde, erscheint es notwendig, hier auf einige unterschiedliche Merkmale dieser beiden Kategorien einzugehen.

Die ökonomische Organisation in Bauerngesellschaften weist folgende grundlegende Kriterien auf, die nicht für "primitive" Wirtschaften gelten:

- 1) Ein Großteil der Bevölkerung bestreitet seinen Lebensunterhalt durch die Produktion von Waren, die für den Markt bestimmt sind.
- 2) Kauf- und Verkaufstransaktionen werden dabei überwiegend durch Barzahlung abgewickelt.
- 3) Es besteht die Möglichkeit, Produktionsmittel verschiedener Art auf dem Markt zu erwerben (Dalton 1971:209).

Das wesentliche Unterscheidungsmerkmal zwischen einer bäuerlichen und einer "primitiven" Wirtschaft ist somit die Bedeutung von Produktionsmittel- und Produktenmärkten im erstgenannten System. Dieser Umstand veranlaßte Tax, bei seinen Untersuchungen über bäuerliche Wirtschaftsformen in Mittelamerika - infolge der annähernden Ähnlichkeit mit einigen noch nicht hochentwickelten Zweigen der Landwirtschaft in den USA - von "Penny Capitalism" zu sprechen (Tax 1963).

Trotz der erwähnten Charakteristika, die an sich schon als Ansatzpunkte für die Analyse marktwirtschaftlicher Ökonomien gelten, lassen sich bei traditionellen Bauerngesellschaften im wirtschaftlichen Sektor noch zahlreiche Parallelen zu "primitiven" Wirtschaftsformen erkennen: einfache Technologie, eng begrenzter Produktionsbereich, Abhängigkeit von umweltbedingten Einflußfaktoren, geringe Produktivität. Materielle Ungewißheit und Armut sind häufige Folgen dieser Situation. Trotz einiger Ansätze, die bereits eine Grundlage für eine kapitalistische Entwicklung darstellen, ist diese noch lückenhaft, d.h. die Wirtschaft ist unter diesem Aspekt "unterentwickelt". Produktion für den Eigenbedarf ist nach

3.1.4 Das Problem eines angemessenen theoretischen Ansatzes zur Analyse unterentwickelter ökonomischer Strukturen

Das Fazit der Auseinandersetzung mit den beiden in 3.1.1 und 3.1.2 behandelten theoretischen Ansätzen wird von der Tatsache bestimmt, daß sich das Forschungsgebiet der Wirtschaftsethnologie in jüngerer Zeit von überwiegend subsistenzwirtschaftlichen Ökonomien in zunehmendem Maße auf die Untersuchung marktbeeinflußter bäuerlicher Wirtschaftsformen verlagert hat. Daraus ergibt sich im weiteren, daß sich bei der Suche nach sozialen und ökonomischen Entwicklungsmodellen auch der theoretische Ansatz für die Analyse solcher Übergangsgesellschaften an den jeweiligen empirischen Bedingungen zu orientieren hat. So unterscheiden sich beispielsweise einige industrielle Sektoren innerhalb der wirtschaftlichen Struktur des Mantaro-Tals, vornehmlich im urbanen Bereich, eindeutig von jenen Sektoren, die einen rein subsistenzwirtschaftlichen Charakter aufweisen, so daß erstere tatsächlich zu einem bestimmten Grade nach den analytischen Kriterien der konventionellen ökonomischen Theorie angemessen erfaßt werden können.

Die von Polanyi entwickelten Thesen bilden - nach Auffassung der "Formalisten" - für ihren speziellen Untersuchungsgegenstand, nämlich "primitive" Gesellschaften, ein durchaus brauchbares analytisches Modell (Cook 1966:325). Darüber hinaus können sie jedoch nicht als geeignet für die Analyse komplexer Gesellschaften gelten, in denen bereits wesentliche Elemente der westlichen Marktwirtschaft vorhanden sind. Dies haben die während der letzten Jahre aus zahlreichen empirischen Untersuchungen gewonnenen Einsichten bestätigt. So sah sich Dalton, der heute prominenteste Vertreter der "substantivistischen" Richtung, gezwungen, seine frühere Feststellung, "for economic anthropology, only the substantive meaning of economic is relevant" (Dalton 1961:20), aufgrund seiner neuen Erkenntnisse aus den Wirtschaftsstrukturen afrikanischer Bauerngesellschaften dahingehend zu korrigieren: "small-scale peasant societies... can be considered analytically with the concepts and questions from large scale American and European market economies" (Dalton 1965:122).

Bei bäuerlichen Wirtschaftsformen sind die typischen Merkmale einer Marktwirtschaft, wie Produktion für den Markt, Geldgebrauch etc. - wenn auch noch unvollkommen -, bereits vorhanden. Dadurch können die kommerzialisierten Sektoren einer Analyse gemäß der konventionellen ökonomischen Theorie unterzogen werden. Die umgekehrte Schlußfolgerung mancher Ökonomen, daß damit auch die Wirtschaftsstrukturen nicht-bäuerlicher ethnischer Einheiten analysiert werden können, ist jedoch ein Fehlschluß.

Allgemein läßt sich sagen: "Primitive" Wirtschaftsformen unterziehen sich einem Wandlungsprozeß in Richtung bäuerlicher Wirtschaftsformen, doch Bauerngemeinschaften gelingt es nur selten, sich in moderne Gesellschaften zu verwandeln (Dalton 1967: 161). Dalton zieht daraus den Schluß, daß nicht zuviel, sondern eher zu wenig Wandel die Ursache für persönliches Unbehagen und Desintegration der Gemeinschaft ist: "It is change from subsistence production to production for sale without further change in technology and culture which dissolves traditional community organization without introducing new forms of integration" (Dalton 1967:162). Auch an dieser Stelle betont Dalton das Übergewicht von Marktkriterien bei der Gestaltung der Wirtschaft gegenüber den Anforderungen traditioneller gesellschaftlicher Verpflichtungen: "Newly acquired dependence on production for sale divorces the economy from traditional society: labour and land allocation, work arrangement, and the choice of goods to be produced must now be organized in accordance with market criteria rather than as expressions of traditional social obligations" (Dalton 1967:162-163).

Die Ziele der Entwicklung von bäuerlichen Gemeinschaften bzw. Gesellschaften liegen in der Steigerung der Produktivität in den Sektoren der Landwirtschaft und des Handwerks, welche bereits in ein Marktgefüge eingebettet sind. Von Bedeutung sind hierbei Alphabetisierungs- und Berufsausbildungsprogramme, um der jüngeren Generation eine Vielfalt von Arbeitsverhältnissen zu ermöglichen. Durch einen entsprechenden Wandel der traditionellen Kultur kann erreicht werden, daß die technischen und sozialen Neuerungen die kulturellen und wirtschaftlichen Unterschiede zwischen Landgemeinden und benachbarten Städten auf ein Minimum reduzieren (Dalton 1967:168).

Die Konzentration einer nationalen Wirtschaftsproduktion auf wenige regionale Zentren - eingeschlossen meist die Hauptstadt des betreffenden Landes - zeitigt allerdings nicht nur negative Rückwirkungen für die übrigen Regionen, sondern hat häufig auch positiv zu bewertende Diffusionseffekte für das unmittelbare Hinterland (Myrdal 1974:42). Die Nähe zu solchen Zentren bildet ein Stimulans für die wirtschaftliche Entwicklung der bis dahin rückständigen Landesteile. Dadurch können die Voraussetzungen für eine industrielle Zusammenarbeit und gegenseitige Ergänzung zwischen benachbarten Zonen unterschiedlichen Entwicklungsniveaus geschaffen werden (z.B. Errichtung von Zulieferbetrieben für Halbfabrikate). Auf diese Weise eröffnet sich ein weites Feld für die ökonomische Verflechtung zweier zunächst divergierender Entwicklungszonen. Veränderungen dieser Art wirken sich auch auf die Sozialstruktur des weniger entwickelten Gebietes aus.

Im allgemeinen läßt sich sagen, daß es bei uneingeschränktem Spielraum des freien Marktes in unterentwickelten Ländern zu einer Polarisierung zwischen wenigen sich entwickelnden Zentren und weiträumigen Gebieten kommt, die ökonomisch stagnieren. Um das Ungleichgewicht zuungunsten der letzteren Zonen nicht noch stärker anwachsen zu lassen, bedarf es in der Regel dirigistischer Eingriffe von seiten des Staates.

Als eine Variante der Diffusionstheorie ist Hirschmans Konzept vom unbalancierten Wachstum anzusehen (Hirschman 1958:62-65). Hirschman lehnt die These vom balancierten "big push" (Rosenstein-Rodan 1963) als defätistische Haltung gegenüber den Fähigkeiten von unterentwickelten Wirtschaften ab. Nach seiner Auffassung liegt der neuralgische Punkt bei der Durchführung von ökonomischen Aktionen in unterentwickelten Gesellschaften im Mangel an Entscheidungskraft sowohl im privaten als auch öffentlichen Sektor. Ein wichtiges Antriebsmoment für wirtschaftliches Wachstum würde das Herbeiführen von Situationen bedeuten, in denen Entscheidungen hinsichtlich bestimmter Aktionen bzw. Reaktionen im ökonomischen Sektor getroffen werden müßten (Hagen 1968:151). Möglichkeiten hierfür bieten sich zur Genüge beim Auftreten wirtschaftlicher Engpässe. Dabei sollen seitens der

Regierung oder anderer gewählter Körperschaften Initiativen zur Lösung bestimmter Probleme ergriffen werden, die dann einen wirtschaftlichen Sektor nach dem anderen erfassen würden.

Die hier erörterten ökonomischen Modelle bilden die für diese Untersuchung relevante Rahmenkonzeption. Um die Perspektiven ihrer methodischen Anwendung auf peruanische Verhältnisse demonstrieren zu können, soll im folgenden die praktische Verwirklichung der mit diesen Modellen implizierten Zielvorstellungen am Beispiel des in der andinen Gemeinde Vicos durchgeführten Entwicklungsprojektes erläutert werden. Dies läßt sich deshalb in einer für den Rahmen dieser Arbeit angemessenen Weise vor Augen führen, weil gewisse empirische Bedingungen in Vicos denen im Mantaro-Tal ähnlich sind.

3.2 DAS ENTWICKLUNGSPROJEKT VON VICOS

In jüngerer Zeit ist es bei der Durchführung von bestimmten wirtschaftlichen Entwicklungsprojekten in unterentwickelten Regionen zu einer Zusammenarbeit zwischen Nationalökonomern und Ethnologen gekommen. Bei derartigen Vorhaben spielen die Bemühungen von zumeist staatlichen Institutionen eine Rolle, den sozioökonomischen Wandel nicht dem Zufall zu überlassen, sondern möglichst weitgehend zu lenken.

Ausgangspunkte für die wissenschaftliche Analyse solcher sozioökonomischer Veränderungen können ethnologische Studien über spezielle Dorfgemeinschaften bilden. Sie können sich mit bestimmten Ausschnitten einer lokalen sozioökonomischen Struktur befassen, aber auch in umfassenderer Art mit spezifischen Entwicklungstendenzen als Folge eines gesteuerten und kontrollierten Wandlungsprozesses. Das wird am Beispiel des Projektes in Vicos im zentralen Hochland von Peru sichtbar.

Theorie und Praxis dieses Projektes und ihr Verhältnis zueinander sollen als Überleitung zur weiteren Diskussion dargestellt werden.

Im Jahre 1952 wurde von der amerikanischen Cornell-Universität in Zusammenarbeit mit dem Instituto Indigenista del Perú (dem heutigen Instituto de Estudios Peruanos) ein mehrjähriges wissenschaftliches Forschungs- und Entwicklungsprogramm eingeleitet. Das Ziel dieses Programms bestand darin, die Reaktion der indianischen Bewohner einer Hazienda in den peruanischen Anden auf eine von außen gesteuerte Modernisierungskampagne zur Verbesserung ihrer sozialen und ökonomischen Situation zu analysieren (Holmberg 1971:531ff). Zu diesem Zweck wurde die Hazienda Vicos im Callejón de Huaylas ausgewählt. Seit ihrer Errichtung zu Beginn der spanischen Kolonialzeit herrschten bis zum Zeitpunkt ihrer Übernahme durch die Projektpartner Jahrhunderte lang nahezu unverändert - wie auf den meisten anderen Latifundien des Hochlandes - die gleichen feudalen Bedingungen, unter denen die Bewohner als peones seit alters her ihre Dienste zu verrichten hatten.

Vicos gehörte bis dahin dem Staat und wurde alle zehn Jahre neu verpachtet. Die etwa dreihundert Familien, die auf der Hazienda lebten, bestritten ihren Unterhalt aus den geringen Erträgen ihrer jeweiligen Parzelle. Darüber hinaus war ein Mitglied der einzelnen Haushaltungen verpflichtet, an drei Tagen der Woche für die Hazienda Arbeiten zu verrichten als Gegenleistung für die Erlaubnis, ein Stück Land bewirtschaften zu können. Zusätzlich wurden gelegentlich nach Bedarf weitere unbezahlte Dienstleistungen - als Köche, Schafhirten, Wächter etc. - verlangt.

So war das gesamte wirtschaftliche Leben in Vicos zentral von einer Hand, der des Patrons, gesteuert. Die internen gesellschaftlichen Verhältnisse befanden sich in einem weitaus desolateren Zustand als in den freien Dorfgemeinschaften, die einem solchen restriktiven Abhängigkeitssystem nicht unterworfen waren (Holmberg 1971:532).

In Vicos wurde durch die Projektgruppe der Versuch unternommen, die starre Struktur dieser Hazienda, in der kein Spielraum für soziale und wirtschaftliche Verbesserungen vorhanden war, durch eine dynamische Struktur zu ersetzen.

Um dem zu erwartenden Mißtrauen der Bevölkerung gegenüber jeder Form des Patronatsverhältnisses zu begegnen, war es für die Teilnehmer des Projektes wichtig, von vornherein als wohlwollende Beobachter und Ratgeber aufzutreten (Holmberg 1966:18).

Die erste praktische Etappe sah die Schaffung von lokalen Gremien vor, deren Mitglieder in der Lage sein sollten, die Problematik ihrer Gemeinschaft zu erfassen und daraus Entscheidungen zu ihrer Bewältigung zu treffen. Später sollte die völlige Verantwortung für die Lenkung der öffentlichen Angelegenheiten - nach der endgültigen rechtlichen Übernahme der bisherigen Hazienda - von den gewählten Dorfgremien übernommen werden (Holmberg 1971:534).

Der theoretischen Konzeption für die dabei angewandte Methode lag eine modifizierte wissenschaftliche Standortbestimmung durch die Initiatoren dieses Entwicklungsprojektes zugrunde, die "participant intervention". Im Gegensatz zu solchen Ethnologen und Sozialwissenschaftlern, die gegenüber ihrem Untersuchungsgegenstand prinzipiell eine distanzierte, objektive Position einzunehmen suchen, sind die Forscher im Rahmen einer "participant intervention" unerläßliche Komponenten desselben Entwicklungsprozesses, mit dem sie sich auseinandersetzen (Holmberg 1966:20). Dabei üben sie einen elementaren, richtungsweisenden Einfluß auf das Gesamtgeschehen aus.

Für die Definition des Leitmotivs seiner Wertposition (value stand) bedient sich Holmberg, der Leiter dieses Projektes, eines Ausspruchs von Aldous Huxley. Danach ist es erstrebenswert, in einer Gemeinschaft zu leben, die "gerecht, milde, moralisch und intellektuell fortschrittlich" ist und von "verantwortlichen Männern und Frauen" getragen wird (Holmberg 1966:37).

Unterstrichen wird diese Idee durch Postulate, die ursprünglich dem Gedankengut der amerikanischen Revolution entliehen sind und aufgrund ihrer Allgemeingültigkeit hier als ideologische Rechtfertigung für die spezifische Konzeption eines wissenschaftlichen Projektes dieser Art dienen (Holmberg, Dobyns, Vásquez 1961:39-40).

Eine Analyse der jahrhundertelangen Einwirkung der westlichen Zivilisation auf Gesellschaften mit anderer Kultur verdeutlicht, wie auch die historische Entwicklung von Vicos zeigt, daß dies nicht zu einer zwangsläufigen Eliminierung der autochthonen Kulturgrundlagen führt.

Als Konsequenz aus Holmbergs Erkenntnis, die lateinamerikanische Gesellschaft sei durch individuelle Ungleichheit gekennzeichnet, ist das Vicos-Projekt bewußt auf das Prinzip der individuellen Gleichheit als Voraussetzung für die eingeleiteten Wandlungsprozesse ausgerichtet. Diese Tendenz spiegelt sich im folgenden Kernsatz wider, der als ideologische Motivation dieses Projektes anzusehen ist: Jeder Erwachsene hat einen Anspruch auf gleiche Bürgerrechte (Holmberg, Dobyns, Vásquez 1961:39). Daraus leitet sich das Anrecht eines jeden Bürgers auf ein Leben in Freiheit ab.

Die Realisierung dieser Postulate erfordert die Schaffung von Bedingungen, die den individuellen Ansprüchen der Mitglieder einer Gemeinschaft unter den gegebenen Voraussetzungen Rechnung tragen können. Dies verlangt zunächst eine adäquate Verteilung der Entscheidungs- und Machtbefugnisse sowie die Möglichkeit zur beliebigen Auswechslung ihrer jeweiligen Träger (Holmberg, Dobyns, Vásquez 1961:45).

Der Begriff Freiheit steht hier für die Chance der freien persönlichen Entfaltung, d.h. jeder Bürger soll die Möglichkeit haben, gemäß seinen geistigen und technischen Fähigkeiten unter den vorhandenen kulturellen Möglichkeiten auswählen zu dürfen (Holmberg, Dobyns, Vásquez 1961:43).

Das Vicos-Projekt ist gleichsam ein Prototyp für ein Engagement ethnologischer Forschung, mit empirischen Methoden eine praktische Zielprojektion zu realisieren. Die Bedeutung jener Unternehmung bestand damals vor allem in der praktischen Überleitung der Erkenntnisse aus eingehend beobachteten Verhaltensweisen und Reaktionen der Indios auf ein systematisches und zielorientiertes Entwicklungsprogramm der angewandten Ethnologie (applied anthropology).

Die tief verwurzelten kulturellen Werte der indianischen Gesellschaft sollten in den angestrebten Modernisierungsprozeß einbezogen werden, um eine neue Integration ohne soziale Zerrüttung zu erleichtern (Holmberg 1971:546). War die Erreichung dieses Ziels in Vicos noch ein relativ unkompliziertes Problem, das kurzfristig geregelt werden konnte, so ist die Lösung des allgemeinen Problems der Beziehungen zwischen Indios und Mestizen weitaus schwererwiegend, da letztere ihre traditionellen gesellschaftlichen Positionen hartnäckig verteidigen.

Da eine erfolversprechende Entwicklung der bisher stark vernachlässigten indianischen Dorfgemeinschaften von einer Harmonisierung des von starren gegenseitigen Vorurteilen geprägten Verhältnisses zwischen Indios und Mestizen abhängen wird, bedarf es einer in nationaler Ausdehnung abgestimmten Kampagne, um diese Barrieren abzubauen. Das Experiment mit Vicos war ein erster richtungsweisender Schritt auf diesem Wege, der Möglichkeiten aufzeigte, Lösungsmethoden an der Basis der Problematik anzusetzen. Dennoch stellte dieser Versuch einen nur begrenzten Ansatz für die nationale Gesellschaftsentwicklung in der vorgezeichneten Richtung dar, da jenes Unternehmen - auch wenn es mit peruanischen Regierungsstellen abgestimmt war - nur punktuell konzipiert war.

Andererseits ist den Initiatoren dieses Projektes der überzeugende Nachweis gelungen, daß ein Programm zur Modernisierung stationärer bäuerlicher Gesellschaftsstrukturen nur dann Erfolg zeitigen kann, wenn der Schwerpunkt dabei nicht allein auf der Anwendung neuester technologischer Erkenntnisse und ökonomischer Rationalität beruht, wie dies bisher oft ausschließlich praktiziert wurde, sondern wenn parallel dazu auch wesentliche Aspekte der kulturellen Tradition berücksichtigt werden (Holmberg 1971:547). Andernfalls besteht die Gefahr, wie sich gezeigt hat, daß von außen erbrachte materielle Hilfsleistungen sowie finanzielle Zuwendungen ihren Bestimmungszweck nicht erfüllen. So ist noch heute unter Teilen der Hochlandbevölkerung die Neigung unverändert groß, gesteigerte finanzielle Einkünfte aus Prestigegründen eher in aufwendige religiöse Feste als in zweckmäßige Neuanschaffungen zur Verbesserung der Situation der Dorfgemeinschaften zu investieren. Diese Tendenz wird zusätzlich gefördert durch die weitverbreitete opportunistische Haltung

der Empfänger von technischer Hilfe, die von ausländischen Organisationen oder nationalen Regierungsstellen angeboten wird. Anstatt zu eigener Initiative und Anstrengungen zur Anhebung des Produktivitätsniveaus angeleitet zu werden, werden oft nur weitere hochgesteckte Erwartungen gegenüber einer solchen Unterstützung von außen geweckt, ohne daß Versuche sichtbar werden, die Entwicklung aus eigener Kraft voranzutreiben (Holmberg 1971: 548).

Das Beispiel von Vicos zeigt, daß einem Modernisierungsprojekt durchgreifender Erfolg beschieden sein kann, wenn die Sozialstruktur einer Dorfgemeinschaft zu einer Grundlage für eine ausgeglichene Steigerung des Lebensstandards umgestaltet wird. Voraussetzung für die Erreichung dieses Ziels war eine umfassende Genauigkeit sowohl bei der Vorbereitung des Programms und der Bestimmung des Ziels als auch bei der praktischen Durchführung des Vorhabens (Holmberg 1966:23).

Darüber hinaus hat sich die oben erwähnte persönliche Haltung derjenigen Teilnehmer, die während der örtlichen Überwachung des Programms eine aktive Verbindungsrolle zwischen den Projektpartnern spielten, positiv auf die Aufgeschlossenheit der Indios dem Unternehmen gegenüber ausgewirkt. Die Überlegenheit des Vicos-Projektes gegenüber vergleichsweise technokratischen Experimenten seitens der Landesregierung bestand in einem detailliert ausgearbeiteten wissenschaftlichen Plan, der den ethno-sozialen Bedingungen bei der Bevölkerung Rechnung trug. Das ist bei rein technokratischen Projekten schon von deren Ansatz her nicht möglich.

Da die Ziele der Initiatoren des Vicos-Projektes andererseits nicht auf eine bloße Reorganisation der indianischen Gemeinschaft gerichtet war, sondern auch auf eine ökonomische Umstrukturierung zur Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion über das Niveau einer Subsistenzwirtschaft hinaus, war es von grundlegender Bedeutung für die weitere Entwicklung von Vicos, die Kommunikation mit der Außenwelt zu intensivieren und neue Absatzmärkte für die erwartete Überschußproduktion zu sichern

(Holmberg 1971:552). Die Voraussetzungen hierfür wurden durch eine straffe wirtschaftliche Organisation auf kooperativer Basis geschaffen. Durch verstärkte Kontakte mit im weiteren Umkreis gelegenen Städten, mit denen die Bewohner in Handelsbeziehungen stehen, wurden der Bevölkerung von Vicos Kenntnisse über technisches Knowhow und Marketing vermittelt. Das hat nicht unwesentlich dazu beigetragen, den Lebensstandard zu stabilisieren und ein für Hochlandverhältnisse überdurchschnittliches Produktivitätsniveau zu halten. Diese Situation hat den Bewohnern von Vicos beträchtliches Selbstvertrauen verliehen und sie dazu ermutigt, den Umgang mit übergeordneten Verwaltungsebenen unkomplizierter und zweckmäßiger zu gestalten (Holmberg 1971:553).

Ein Verdienst der Planer des Cornell-Peru-Projektes liegt auch darin, über den wissenschaftlich-analytischen Charakter des Vicos-Unternehmens hinaus die praktische Relevanz eines solchen Experimentes als Orientierungsfaktor für die zukünftige sozioökonomische Entwicklung Perus erkannt und ihm damit eine beachtliche sozialpolitische Dimension gegeben zu haben. Auf diese Weise kam Vicos Modellcharakter für weitere nachfolgende Entwicklungsvorhaben zu, die mit Regierungsunterstützung gestartet wurden.

Um tiefgreifende Veränderungen in dieser Richtung auf breiterer Basis durchführen zu können, bedurfte es allerdings einer echten Sozialrevolution, wie sie über zehn Jahre nach Vicos durch das peruanische Militär eingeleitet wurde.

Mehr denn je wird der Versuch unternommen, traditionelle indianische Werte mit neuem Leben zu erfüllen. Angesichts der gegenwärtigen Auflösungstendenzen innerhalb der Dorfgemeinschaften, die durch einen starken Individualisierungsprozeß ausgelöst wurden, der wiederum das soziale Ungleichgewicht zwischen den Bevölkerungsgruppen verschärft hat, soll die Solidarität innerhalb der Gemeinschaft gestärkt werden. Viel für die zukünftige Entwicklung der Dorfgemeinschaften wird von der Fähigkeit der Gemeinden abhängen, geeignete Führungskräfte für die kommunalen Aufgaben zu gewinnen.

Gegenwärtig liegt die Hauptschwierigkeit darin, daß viele Personen mit einem größeren, durch intensive Kontakte mit anderen Gesellschaftsschichten geprägten sozialen Bewußtsein in ihrer dörflichen Gemeinschaft keinen ihren Vorstellungen angemessenen Spielraum mehr finden und ihr deswegen den Rücken kehren (Holmberg 1971:549).

In Vicos konnte diese Tendenz rückläufig gemacht werden. Durch das von außen eingeleitete Entwicklungsprojekt wurde diese Gemeinde in die Lage versetzt, ihre einstige, durch die Feudalstruktur erzwungene Passivität zu überwinden und ihre Geschicke selbsttätig in die Hand zu nehmen.

Nachdem die Tragweite eines kommunalen Initialprogramms den Mitgliedern einer Dorfgemeinschaft einmal zum Bewußtsein gekommen ist, kann durch eine Gewährleistung der Funktionsfähigkeit ihrer Selbstverwaltungsorgane eine kontinuierliche Weiterentwicklung sichergestellt werden. Dabei muß stärker als bisher neben einer rein technischen und ökonomischen Verbesserung der Produktionsmethoden eine Einbeziehung von Kultur- und Bildungsprogrammen im Interesse des kommunalen Fortschritts im Mittelpunkt stehen. Solche Initiativen würden wahrscheinlich eine stärkere Anziehungskraft für potentielle jüngere Abwanderer einer Dorfgemeinschaft haben und sie zum Bleiben veranlassen. Darüber hinaus wird es Aufgabe der Kommunalverwaltungen sein, ein stärkeres Gefühl der Loyalität gegenüber der Dorfgemeinschaft zu wecken, da andernfalls der für einen sozioökonomischen Fortschritt erforderliche interne Zusammenhalt nicht gewährleistet ist. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind die Verpflichtungen des Einzelnen gegenüber der Verwandtschaft (zum Teil auch Nachbarschaft) vielfach noch ausgeprägter als das Loyalitätsgefühl gegenüber den Belangen des Dorfes. Hier gilt es, den Bewohnern vor Augen zu führen, daß das individuelle Wohl mit einem ständigen Fortschritt der Gesamtgemeinschaft verknüpft ist (Holmberg 1971:550).

Zur Regulierung des schwierigsten Problems hinsichtlich der Integration der marginalen indianischen Bevölkerung in das nationale Gefüge, nämlich der vorurteilsbehafteten Beziehungen zwischen

Indios und Mestizen, diskutiert Holmberg drei Lösungsvorschläge (Holmberg 1971:551). Von ihnen sind in diesem Zusammenhang nur zwei von Interesse.

Der erste geht von der Prämisse aus, daß eine Veränderung im Verhalten der benachteiligten Gruppe (in diesem Fall der Indios) zwangsläufig eine positive Reaktion seitens der dominanten Gruppe (der Mestizen) hervorrufen würde. Holmberg läßt dabei allerdings die Kausalität der Interdependenzrelation dieser beiden Gruppen außer acht, denn erst über sie können die Verhaltensweisen neu abgestimmt werden. Es wird allerdings abschwächend eingeräumt, daß trotz einer objektiven Verbesserung des gesellschaftlichen Status der sozial unterprivilegierten Gruppe die tief verwurzelten Superioritätskomplexe der anderen Gruppe nicht immer entsprechend automatisch abgebaut werden. Durch die Furcht der Mestizen vor dem Verlust ihrer höheren sozialen Positionen könnten auch Entwicklungen auftreten, die sich abträglich auf den Integrationsprozeß der Indios auswirken.

Realistischer für die Lösung des Problems erscheint die zweite Methode, die eine subtilere Form der Annäherung zwischen beiden Gesellschaftsgruppen anvisiert. Anders als im ersten Fall, bei dem auf die Initiative der benachteiligten Gruppe eine kalkulierte positive Reaktion seitens der dominanten Gruppe erwartet wird, soll letztere Gruppe eine Aktivrolle übernehmen, die in Form einer allmählichen, systematischen Kontaktaufnahme mit der benachteiligten Gruppe in die Wege geleitet werden kann.

3.3 SMELSERS KONZEPTION DER "STRUKTURELLEN DIFFERENZIERUNG" ALS MODELL ZUR ANALYSE SOZIOÖKONOMISCHEN WANDELS

Den folgenden Ausführungen liegen einige Thesen von Neil Smelser über die Mechanismen des ökonomischen Wandels und die Anpassung der Menschen an diesen Entwicklungsprozeß zugrunde (Smelser 1971: 352ff). In diesen Thesen legt Smelser die generellen Faktoren, die einen Wandlungsprozeß bedingen, sowie die aus ihnen für das Sozialverhalten der betreffenden Bevölkerung resultierenden Konsequenzen dar; sie sind im weiteren Sinne auf nahezu alle Gesellschaften anwendbar, die sich in einem Modernisierungsprozeß befinden.

Zunächst wird bei einer Analyse der Beziehungen zwischen wirtschaftlichem Wachstum und sozialer Struktur eine Reihe technologischer, ökonomischer und sozialer Prozesse deutlich, die die wirtschaftliche Entwicklung in der Regel begleiten:

- a) In der Technologie beinhaltet die Entwicklung den Übergang von einfachen, traditionellen Verfahrensweisen zur Anwendung der modernen Technik;
- b) für die Landwirtschaft stellt der Übergang von der Subsistenzwirtschaft auf eine für den Markt bestimmte Überschußproduktion eine einschneidende Entwicklung dar;
- c) die Entstehung von Städten sowie die in Zusammenhang mit der Ausdehnung des Marktes verursachte Landflucht werden durch die regionale Konzentration von Industrien begünstigt.

Trotz ihrer jeweiligen Differenzierungen haben diese Entwicklungsprozesse eines gemeinsam: Sie beeinflussen die Sozialstruktur in analogen Tendenzen und geben den Anstoß zu Strukturveränderungen in verschiedenen Bereichen der Gesellschaft:

- a) Es entsteht eine "strukturelle Differenzierung", d.h. es bilden sich spezialisierte und zum Teil autonome soziale Gruppen heraus;
- b) eine infolge der "strukturellen Differenzierung" veränderte Integrationsform ersetzt die unter der alten Sozialordnung gültigen Abhängigkeitsverhältnisse. Der Staat, das Gesetz, politische Parteien und wirtschaftliche Interessengruppen sind die zentralen Faktoren für diese neue Integration;

c) soziale Konflikte spiegeln die Ungleichgewichtigkeit dieser Entwicklungsprozesse wider (Smelser 1971:354).

In bezug auf die Auswirkungen, welche die Marktintegration der Landwirtschaft, die Industrialisierung und Urbanisierung für unterschiedliche Gesellschaften mit sich bringen, ist es schwierig, allgemeingültige Aussagen zu machen, die die verschiedenen Variationsbreiten dieser Entwicklung umfassen, da jene Wandlungsfaktoren zum Teil sehr unterschiedliche Reaktionen in den einzelnen Gesellschaften hervorrufen.

Smelser interpretiert den Begriff "strukturelle Differenzierung" als die Evolution von einer multifunktionalen Rollenstruktur zu mehreren Spezialisierungsstrukturen. So ergibt sich beispielsweise beim Übergang von der Heimindustrie zum Fabrikwesen eine zwangsläufige Zunahme der Arbeitsteilung infolge der Verlagerung der wirtschaftlichen Aktivitäten vom Familienbetrieb zum komplexeren Industriebetrieb. Durch die Entstehung eines formalen Erziehungssystems werden parallel dazu die Ausbildungsfunktionen, die bis dahin in Händen von Familie oder Kirche lagen, in einer stärker spezialisierten Form vom Staat (Schule) übernommen. Im politischen Bereich weisen Volksparteien eine differenziertere Struktur auf als die regionalen oder lokalen gesellschaftlichen Interessengruppen, die infolge der engen Verwandtschaftsbindungen in ihrem Aktionsradius stark eingeschränkt sind (Smelser 1971:356).

Somit stellt die "strukturelle Differenzierung" einen Prozeß dar, in dem sich eine soziale Rolle in zwei oder mehr Rollen weiterentwickelt, wobei gleichzeitig eine größere Effizienz in deren Funktionsfähigkeit erreicht wird. Die neuen sozialen Einheiten sind strukturell verschieden voneinander, zusammen in funktionaler Hinsicht aber äquivalent der Ursprungseinheit (Smelser 1971:356).

Der Begriff "strukturelle Differenzierung" beinhaltet an sich lediglich die Veränderung einer Rollenstruktur. Aus der Existenz solcher differenzierten Rollen erwachsen jedoch bei Weiterentwicklung

ihrer Funktionen auf geistig-sozialer Ebene geradezu zwangsläufig konzipierte Phänomene, deren konkrete Erscheinungsformen nicht selten schon neue soziale Einheiten darstellen. Infolge ihrer Entstehungsursache als Ausdruck von sekundären Entwicklungsmerkmalen können sie jedoch nicht als selbständiger Rollenfaktor angesehen werden. So verlangt die Integration von bestimmten differenzierten Rollen in das bestehende Sozialsystem die Schaffung von graduellen Normen und Organisationsformen, um die Interessen der einzelnen Sozialpartner, die differenzierte Rollen ausüben, aufeinander abzustimmen. Ausdruck einer solchen Entwicklung wäre z.B. die Errichtung von Arbeitsvermittlungstellen sowie die Zulassung von Gewerkschaften (Smelser 1971:357).

In unterentwickelten Ländern spielt sich der Produktionsprozeß überwiegend innerhalb von Verwandtschaftsgruppen ab; dabei bildet die Subsistenzwirtschaft meist die Grundlage des Lebensunterhalts. Auch handwerkliche Tätigkeiten - sei es als Haupt- oder Nebenbeschäftigung - werden auf lokaler und verwandtschaftlicher Basis betrieben. Ebenso sind Tausch und Verbrauch der Produkte eng an Familie und Wohnort gebunden. Die Erträge der landwirtschaftlichen Produktion lassen nur geringe Mengen für einen Überschußabsatz übrig; diese Einnahmen dienen vor allem dem Erwerb anderer Verbrauchsgüter.

Die Weiterentwicklung der bis dahin statischen dorfgemeinschaftlichen Wirtschaft führt unter dem Einfluß rationeller ökonomischer Gesichtspunkte zu einem sichtbaren Bruch im komplexen Verhältnis zwischen Familie und Gemeinschaft. Die Vermarktung von individuell bzw. auf familiärer Basis hergestellten Erzeugnissen zerstört die wirtschaftliche und soziale Verflechtung von Produktion und Konsum. Darüber hinaus wird die Einheit der Familienproduktion schließlich auch durch die Annahme von Lohnarbeit einzelner Mitglieder außer Kraft gesetzt. So entstehen durch die Auffächerung der komplexen internen Wirtschaftsmechanismen in traditionellen Bauerngesellschaften, die sich in einem Wandlungsprozeß befinden, verschiedene Differenzierungsebenen im industriellen Sektor. Neben den zunächst allein dem Eigenbedarf dienenden Haushaltserzeugnissen existiert bereits eine Handwerksproduktion,

die teilweise für den Absatz - anfangs nur auf lokaler Ebene - bestimmt ist. Daraus entwickelt sich dann eine Heimindustrie, die primär für den Markt produziert (Smelser 1971:358).

Parallel zum Spezialisierungsprozeß im Produktionsbereich setzt eine Differenzierung im Verteilungs- und Tauschsystem ein. Güter und Dienstleistungen, die zuvor noch auf einer nicht-spezifischen ökonomischen Grundlage getauscht wurden, laufen jetzt in stärkerem Maße über den Markt. Der sich steigernde Umsatz an Waren sowie die Zunahme von Dienstleistungen werden durch das Geldsystem dirigiert. Dadurch werden die alten Strukturen des wirtschaftlichen Geschehens, das bisher vorwiegend von politischen, religiösen oder verwandtschaftlichen Normen bestimmt wurde, durch andere Wertmaßstäbe im neuen Institutionalisierungsrahmen der Ökonomie verändert. Kriterien wie Rationalität und bewußte Funktionalität werden maßgeblich für die moderne Entwicklung (Levy 1952:116).

Der Grad der Differenzierung der ökonomischen Rollen in unterentwickelten Gebieten hängt vor allem vom Niveau der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung des jeweiligen Landes ab. Dabei offenbart sich einerseits der Trend bei der ökonomisch aktiven Bevölkerung zur Integration in das bereits bestehende Marktsystem; andererseits wird das Rollenverhalten der Einzelpersonen jedoch zum Teil noch geprägt durch die traditionelle Familienstruktur. Das Phänomen der Wanderarbeit erscheint hierbei als typischer Ausdruck des Strebens nach einem Lohnarbeitsverhältnis sowie nach gleichzeitiger Aufrechterhaltung der starken Bindung an das alte Gemeinschaftsleben. Ähnlich verhält es sich mit der Heimindustrie, die sich auf eine marktorientierte Produktion umstellt, dabei aber ihre familiäre Produktionseinheit größtenteils bewahrt. Die Ursachen dieser partiellen Differenzierung liegen - trotz der externen soziokulturellen Einflüsse, die sich aus der Modernisierung ergeben - in der Zähigkeit der traditionellen Lebensform der Bevölkerung in unterentwickelten Ländern (Smelser 1971:358).

Die im Zuge der Modernisierung stärker auftretende Loslösung wirtschaftlicher Tätigkeiten von verwandtschaftlichen Verknüpfungen führt schließlich zur Beseitigung einiger früherer Funktionen

der erweiterten Familie. Durch das Streben einer wachsenden Zahl der Familienmitglieder, eine Beschäftigung auf dem öffentlichen Arbeitsmarkt zu finden, wird die Familie in ihrer Eigenschaft als Produktionseinheit mehr und mehr aufgelöst. Ein weiteres Merkmal ist die Minderung der funktionalen Bedeutung der Großfamilie, die ihren Aufgabenbereich im Zuge des Differenzierungsprozesses stark reduziert sieht. In der neuen Rollenstruktur werden der Kernfamilie spezielle Funktionen zugewiesen. Dabei erhält auch der Status der Frau eine erhöhte Bedeutung. Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Stellung der Ehefrau wächst mit der Bedeutung der neuen Aufgaben, die ihr in der veränderten Situation zufallen, so daß die Distanz zum Status des Ehepartners verringert wird (Smelser 1971:359).

Zur Vermittlung und Durchsetzung des technologischen und wirtschaftlichen Fortschritts bedarf es bestimmter sozialer Gruppen, die durch ihre gesellschaftliche Einstellung sowie durch die Ausübung besonderer Rollen sich als Träger von sozioökonomischen Veränderungen innerhalb einer Gesellschaft erweisen. Voraussetzung für die wirtschaftliche Entwicklung ist daher das Vorhandensein einer sozialen Mobilität (Hoselitz 1963:88). Je größer die Möglichkeit einer Statusverbesserung von Einzelpersonen durch das Erreichen neuer Rollenbeziehungen ist, desto eher stellt sich wirtschaftlicher Fortschritt ein. Solange die Hauptfaktoren, nach denen der jeweilige Status bemessen wird, nämlich Reichtum, politische Macht und Bildung, über verschiedene soziale Gruppen verteilt anzutreffen sind, besteht hier ein relatives Gleichgewicht. Wo sich jedoch diese drei Faktoren in Händen einer kleinen Elite konzentrieren, wie in den meisten unterentwickelten Ländern, wird eine breite ökonomische Entwicklung verhindert. Hier werden die Bemühungen um einen Zusammenhalt der divergenten sozialen Klassen und die Forcierung der wirtschaftlichen Entwicklung auf eine bestimmte ideologische Ebene verlagert, nämlich die des Nationalismus. Das Phänomen des Nationalismus ist gerade in unseren Tagen für unterentwickelte Länder ein wichtiges Antriebsmoment zur Projektion wirtschaftlicher Ziele geworden. Es soll die Motivation liefern für die Bevölkerung eines Landes, sich verstärkt am nationalen

Entwicklungsprozeß zu beteiligen. Die Industrialisierung wird dabei in der Regel als vorrangiges Ziel angesteuert. Dieser Prozeß führt zwangsläufig zur Aufgabe von traditionellen Werten zugunsten der Realisierung von übergeordneten Zielvorstellungen.

Im Anfangsstadium eines Modernisierungsprozesses sind zahlreiche traditionelle Bindungen im sozialen und wirtschaftlichen Gefüge in Anpassung an eine stärker differenzierte Rollenstruktur nach neuen funktionalen Aspekten abzuwandeln. Es bedarf starker weltanschaulicher Einflüsse, um die Einzelpersonen aus den in ihrer traditionellen Sozialorganisation verwurzelten Integrationsverpflichtungen herauszulösen (Smelser 1971:361).

In dem Maße, in welchem die neuen Wertsysteme die alten Strukturen auflösen, tragen sie entscheidend zur Modernisierung einer Gesellschaft bei. Sobald aber eine Weiterentwicklung auf diesem Wege ausbleibt, können sich diese ideologischen Systeme in einen Hemmschuh für Strukturveränderungen und wirtschaftlichen Fortschritt verwandeln.

Infolge der wachsenden gesellschaftlichen Heterogenität entwickeln sich auch die Integrationsformen zu einem komplexen Mechanismus. Entgegen den Vorstellungen des Utilitarismus, nach denen aufgrund einer angenommenen Identität zwischen den verschiedenen Einzelinteressen und dem gesellschaftlichen Gesamtinteresse kein Regulativ erforderlich ist, zeigt sich in der Praxis, daß als Begleiterscheinung der zunehmenden Arbeitsteilung ein komplizierter Lenkungsmechanismus nötig ist, der die Interaktion zwischen den unterschiedlichen sozialen Gruppen koordiniert. Von daher ist eine strukturelle Differenzierung allein nicht ausreichend für die Modernisierung, denn Entwicklung bedarf einer Wechselwirkung von Differenzierung und Integration. Da das Leben in den vorindustriellen Wirtschaftsformen in Verwandtschaftsbindungen geregelt wurde, gab es keine Trennung von ökonomischen und familiären Funktionen. Die Integration solcher noch nicht spezialisierter Tätigkeiten bestand in ihrer strukturellen Abstimmung in familiären, dorfgemeinschaftlichen sowie religiösen Traditionen (Smelser 1971:364).

Bei der einsetzenden Differenzierung werden die Mechanismen der Produktion von denen der Verteilung und des Konsums getrennt. Die Funktionen einzelner Familienmitglieder überlappen nicht mehr mit ihrer spezifisch familiären Rollenverteilung. Aus dieser Differenzierung erwachsen Integrationsprobleme. Für ihre Bewältigung kommt es darauf an, die Interessen der Familien mit denen der neuen Arbeitgeber in Einklang zu bringen und den einzelnen gegenüber den Schwankungen des Marktes abzusichern. Waren früher die Eingliederungsbedürfnisse des einzelnen durch ein Netz von Verwandtschaftsbeziehungen, gegenseitiger Hilfe und anderen gesellschaftlichen Verpflichtungen gewährleistet, so wird den heutigen Integrationsbestrebungen durch eine Vielzahl neu geschaffener Institutionen Rechnung getragen; dazu zählen Gewerkschaften, Fürsorgeeinrichtungen und Genossenschaften (Smelser 1971:365).

Komplexer und schwieriger erscheint das Integrationsproblem im Rahmen des Urbanisierungsprozesses, der parallel zur Industrialisierung einsetzt. Hilfsorganisationen schließen sich hier meist auf freiwilliger Basis zusammen, um die Anpassungs- und Eingliederungsprobleme zu mildern. Grundlage für den Zusammenschluß in Assoziationen bilden zumeist der gemeinsame Herkunftsort und die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht (Smelser 1971:366).

Die strukturelle Differenzierung wirkt in vielfältiger Weise auf die Integrationssphäre einer Gesellschaft ein. Mit Hilfe veränderter Integrationsmechanismen muß versucht werden, die heterogene Sozialstruktur, die infolge der zunehmenden Differenzierung der Aufgaben zu zersplittern droht, in Form eines konvergenten Gesamtgefüges zusammenzuhalten (Smelser 1971:366).

4 Analyse des gegenwärtigen Sonntagsmarktes in Huancayo

4.1 BEMERKUNGEN ZUM VORGEHEN

In diesem Kapitel wird auf der Basis selbst erhobener empirischer Daten der Sonntagsmarkt (feria dominical) der Stadt Huancayo als ein Ausschnitt der sozioökonomischen Situation des Mantaro-Tals analysiert und zum Teil interpretiert.

Grundlage der systematischen Darlegung dieser Daten ist das von Murdock et al. entwickelte Klassifikationsschema von ökonomischen Austauschbedingungen, Arbeitsbeziehungen und Marktversorgung (Murdock et al. 1961:52-58). Wo nicht-ökonomische Faktoren entscheidend auf ökonomische Prozesse einwirken und dementsprechend für deren Verständnis erforderlich sind, werden sie in die Analysen einbezogen.

Als Voraussetzung der Untersuchungen wird ein Abriß der sozio-ökonomischen Situation des Mantaro-Tals gegeben.

4.2 DIE SOZIOÖKONOMISCHE SITUATION DES MANTARO-TALS

Im folgenden wird die allgemeine sozioökonomische Situation im Mantaro-Tal dargelegt, um die unmittelbare Einflußzone des Sonntagsmarktes erfassen zu können. Dabei werden zunächst als ökologische Faktoren die geographische Lage und die klimatischen Bedingungen des Gebietes skizziert.

Danach folgt eine Erörterung der Auswirkungen des Modernisierungsprozesses auf die soziale Schichtung im Mantaro-Tal. Zur Spezifizierung dieser Entwicklung werden die Veränderungen in der ländlichen Sozialstruktur am Beispiel von zwei Dorfgemeinschaften

dargestellt, über die bereits detaillierte ethnologische Untersuchungen aus der Zeit um 1950 vorliegen. In diesem Zusammenhang wird auch die besondere Agrarstruktur im Mantaro-Tal berücksichtigt, die - wie schon aus 2.2 hervorgeht - sich wesentlich von der anderer Regionen des peruanischen Hochlandes unterscheidet. Sie stellt eine wichtige Voraussetzung für die spezifische Entwicklung dieses Gebietes dar, die durch ein hohes Maß an sozio-kultureller Dynamik gekennzeichnet ist.

Überleitend zum eigentlichen Untersuchungsgegenstand werden schließlich die Beziehungen der Dorfgemeinschaften zum Marktsystem umrissen. Eng verflochten mit dem Wandel in der regionalen Sozialstruktur, der in den Dorfgemeinschaften zu einer Besitz- und Einkommensdifferenzierung geführt hat, ist die teilweise Integration der Landbevölkerung in das regionale bzw. nationale Marktgefüge. Aus diesen Bedingungen erwächst zwischen dem urbanen und dem ländlichen Sektor eine Vielfalt von Interaktionsbeziehungen, die den Verlauf des Entwicklungsprozesses im einzelnen bestimmen.

4.2.1 Geographische Lage und klimatische Bedingungen

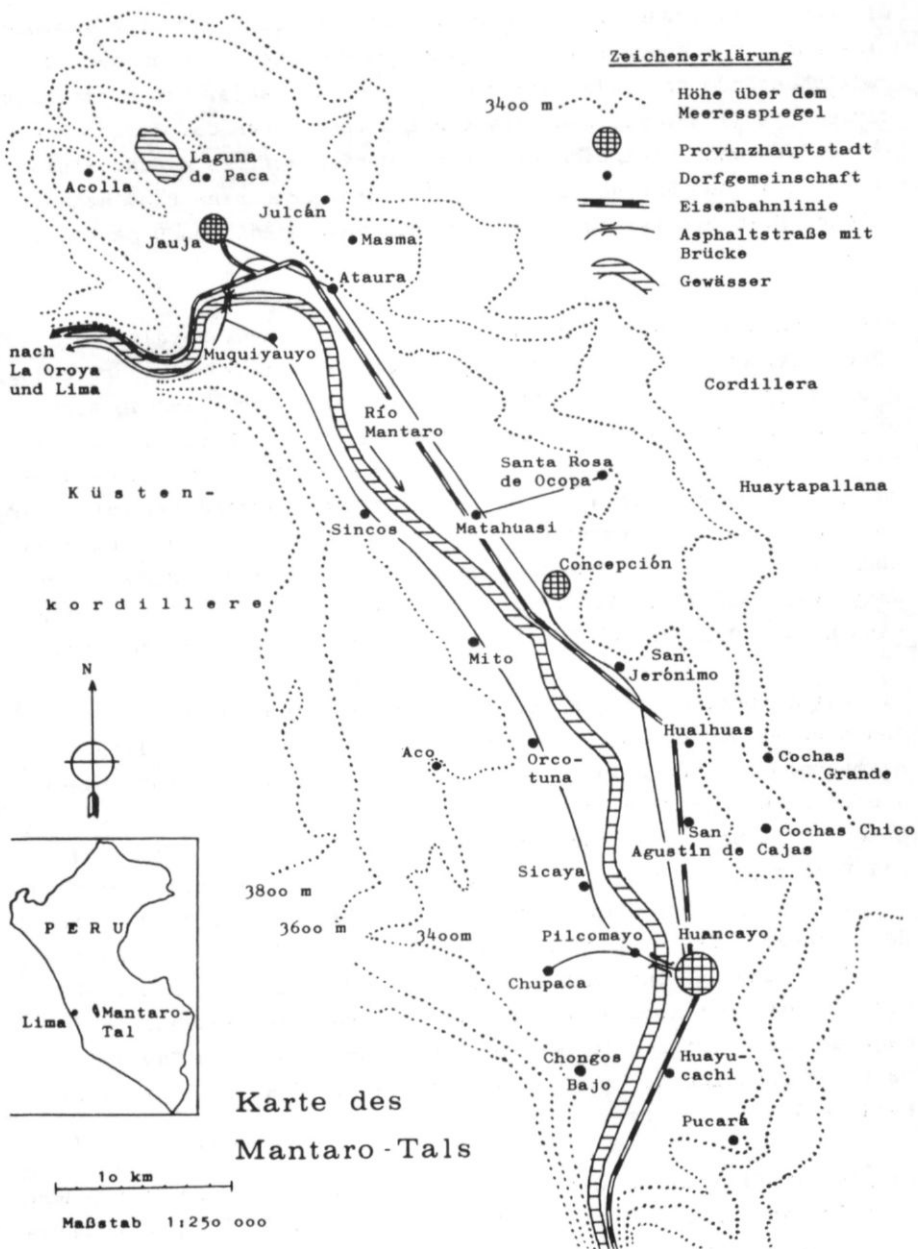
Das in den zentralperuanischen Anden gelegene Mantaro-Tal umfaßt auf einem Höhenniveau zwischen 3.200 m und 3.400 m über dem Meeresspiegel eine Fläche von ca. 600 qkm. Die Längenausdehnung von Nordwesten nach Südosten beträgt rund 60 km, die mittlere Breite etwa 10 km. Umrahmt wird dieses Gebiet im Westen von den Ausläufern der Küstenkordillere, im Osten von der Cordillera Huaytapallana mit dem gleichnamigen 5.200 m hohen Schneegipfel, der als weithin sichtbares Wahrzeichen das Tal überragt. Das Hauptsiedlungsgebiet erstreckt sich über einen Höhenbereich von 3.200 m (Höhe des Flußlaufes) bis ca. 3.600 m am Fuße der genannten Kordilleren. Die wenigen höheren, oft in engen Seitentälern verstreut gelegenen Ansiedlungen gehören zwar im weiteren geographischen Sinne auch noch zum Mantaro-Tal, doch da sich ihre Bewohner in soziokultureller Hinsicht deutlich von der Talbevölkerung abheben, werden sie bei der demographischen Definition des "Valle del Mantaro" zumeist nicht berücksichtigt.

Die Bevölkerungszahl dieses Gebietes beläuft sich auf etwa 300.000 Einwohner, von denen allein ca. 100.000 Menschen in Huancayo, am südlichen Ende des Tales gelegen, wohnen. In Jauja, das einmal für kurze Zeit (1534) die Hauptstadt Perus war, leben ca. 30.000 Menschen, während Concepción als drittgrößte Stadt des Mantaro-Tals ungefähr 15.000 Einwohner zählt. Alle drei Orte sind Provinzhauptstädte; Huancayo ist außerdem auch die Hauptstadt des Department Junín.

Das Mantaro-Tal ist verkehrsmäßig gut erschlossen. Bereits seit 1908 existiert zwischen Lima und Huancayo eine Eisenbahnverbindung, die die grundlegenden Voraussetzungen für die nachfolgende wirtschaftliche Entwicklung dieser Region geschaffen hat. Das Straßennetz ist ebenfalls besser ausgebaut als in irgendeinem anderen Teil des peruanischen Andengebietes. Lima ist vom Mantaro-Tal auf einer 350 km langen Asphaltstraße, der einzigen dieser Art im zentralen Hochland, schnell und bequem zu erreichen. Zwischen Huancayo und Jauja verläuft diese Straße zu beiden Seiten des Flusses, so daß nahezu alle Ortschaften des Tales in ihrem Einzugsbereich liegen.

Die Witterungsbedingungen sowie der Pflanzenwuchs im mittleren Andengebiet werden durch die zum Teil extrem unterschiedlichen Klimazonen der jeweiligen geographischen Höhenlage geprägt. Zwei Jahreszeiten unterscheidet man im Hochland: die Regenzeit von Oktober bis März (sie entspricht dem meteorologischen Frühling und Sommer der südlichen Hemisphäre) und die Trockenzeit zwischen April und September (Herbst und Winter). Die Niederschläge während der Regenzeit fallen häufiger in den Nachtstunden als am Tage; die Temperaturen schwanken zwischen 10 und 20 Grad Celsius. Die Trockenzeit, mit konstanter täglicher Sonneneinstrahlung, ist dagegen durch extreme Temperaturschwankungen zwischen Tag und Nacht gekennzeichnet, nämlich von etwa 22 Grad am Tage bis unter Null Grad nachts.

Hauptanbaupflanzen für die menschliche Ernährung sind verschiedene Kartoffelarten, Mais, Weizen, Chili-Pfeffer sowie zahlreiche Obst- und Gemüsesorten.



Im ganzen gesehen hat das Mantaro-Tal, das ökologisch zur Quechua-Zone (in einem Bereich von 2.300 bis 3.500 m Höhe) gehört, im Verhältnis zu seiner Position zum Äquator sowie seiner andinen Geländelage ein relativ trockenes, gemäßigtes und ausgesprochen gesundes Klima, das neben anderen Faktoren seinen Bewohnern gute Voraussetzungen für die ökonomische Entwicklung bietet.

4.2.2 Soziale Schichtung

Um die Entstehungsursache und die allmähliche Herausbildung einer sozialen Schichtung innerhalb der peruanischen Gesellschaft vollständig erfassen zu wollen, bedürfte es einer eingehenden Auseinandersetzung mit dem kolonialgeschichtlichen Hintergrund des Landes, was jedoch im begrenzten Rahmen dieser Arbeit nicht möglich ist. Somit konzentrieren sich die folgenden Ausführungen - abgesehen von einem skizzenhaften Rückblick zum historischen Rahmenverständnis - auf eine synchrone analytische Wertung der Bedeutung der gegenwärtigen gesellschaftlichen Schichtung im Mantaro-Tal auf die ökonomische Entwicklung dieses Gebietes.

Die beiden Hauptteile der peruanischen Bevölkerung, Mestizen und Indios, verteilen sich auf die zwei wichtigsten geographischen Siedlungsgebiete des Landes, nämlich den Küstenstreifen und das Andenhochland. Während sich der Kern der Mestizenbevölkerung entlang der Küste konzentriert, ist das ländliche Andengebiet die Heimat der Indios. Analog zur regionalen Aufgliederung dieser beiden Bevölkerungsgruppen verlief auch die wirtschaftliche Entwicklung in diesen Zonen auf unterschiedlichem Niveau.

Die wesentlichen Merkmale dieser Tendenz lassen sich anhand des allmählichen Modernisierungsprozesses, durch den sowohl wirtschaftliche als auch politische Veränderungen eingeleitet wurden, seit Beginn der republikanischen Zeit verfolgen. Ein ausschlaggebendes Moment für diese divergierende Wirtschaftsentwicklung bildete die Öffnung Perus zum Weltmarkt, was sich unmittelbar nur auf die Küstenregion auswirkte. Dort entstanden moderne

Zuckerrohr- und Baumwollhazien, die sich in ihrer Leistungsfähigkeit an den Maßstäben eines zunehmend konkurrierenden Welt-handels orientierten. Diese Großbetriebe rekrutierten ihr Arbeitspotential in großem Umfang aus Teilen der indianischen Bevölkerung des Hochlandes.

Die durch die Einflüsse des Modernisierungsprozesses ausgelösten wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen im peruanischen Küstenbereich hatten in der Folgezeit durch die in diesen Prozeß involvierten indianischen Kontaktpersonen kulturelle Rückwirkungen auf das Hochland.

Aus der Erkenntnis dieser Zusammenhänge entwickelte sich bei einem Großteil der Indios die Assoziation von ökonomisch-sozialem Fortschritt mit Mestizentum, d.h. die Vorstellung, daß der wirtschaftliche Aufstieg des Indio und seine gesellschaftliche Anerkennung nur über den Status eines Mestizen erreichbar ist. So erklärt es sich, daß die ursprünglich standesbedingte, historische Differenzierung zwischen Indios und Mestizen (als Folge rassischer Merkmale) im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung dieses Gebietes allmählich den Charakter einer spezifisch ökonomischen Differenzierung angenommen hat (Tschopik 1947:14).

In der Sierra hielt sich das halbfeudale, koloniale Haziendasystem bis gegen Mitte dieses Jahrhunderts, nicht zuletzt wegen seiner isolierten geographischen Lage, die mit dazu beitrug, daß diese Form der Ausbeutung trotz aller Modernisierungsströmungen andauern konnte.

Die zeitweilige, von Bolívar dekretierte Abschaffung der indianischen Dorfgemeinschaften führte zu einer schweren Belastungsprobe für einen Großteil der Dorfgemeinschaften, die sich in ihrer Existenzgrundlage ernsthaft beschnitten sahen, seitdem Großgrundbesitzer und Mestizen sich ihrer Ländereien bemächtigten konnten und zum Teil neue Hacienden errichteten. Erst 1922 kam es zu einer Entspannung in diesem Konflikt, als ein neues Gesetz über die Comunidades Indígenas mittels einer rechtlichen Grundlage wenigstens eine formelle Existenzgarantie bot (Escobar 1970: 162).

Obwohl sich diese für die indianische Landbevölkerung bedrohliche Entwicklung in weiten Teilen des peruanischen Andenhochlandes fortsetzte, konnten die Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal ihre eigentümliche Agrar- und Sozialstruktur, die sich deutlich von der anderer Regionen der Sierra abhob, weiterhin bewahren. Durch die Wahrung ihrer kommunalen Funktionsfähigkeit wurde der Grundstein für eine Entwicklung gelegt, die es diesen Dorfgemeinschaften ermöglichte, unter Absorption der auf sie einwirkenden externen kulturellen Elemente eine Symbiose mit diesen neuen Faktoren einzugehen, ohne dabei ihre eigene kulturelle Identität aufzugeben. Dieser strukturellen Kohärenz innerhalb einiger Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales ist es zuzuschreiben, daß sich das ehemalige Kastensystem zu einem flexibleren sozialen Klassensystem entwickeln konnte, dessen Kriterien auf einer abgestuften ökonomischen Differenzierung beruhen. Ein anschauliches Beispiel dieser Entwicklung liefert Richard Adams in seiner Beschreibung der Verhältnisse in Muquiyauyo im nördlichen Mantaro-Tal (1959:83).

In dieser Dorfgemeinschaft war bis ins 19. Jahrhundert hinein die soziale Schichtung durch die Existenz zweier strikt voneinander getrennter Gruppen, die den Charakter von Kasten besaßen, gekennzeichnet. Zum einen galten physiognomische sowie sprachliche Kriterien als äußerliche Unterscheidungsmerkmale zwischen Indios und Mestizen, zum anderen spiegelte sich ihre jeweilige Kastenzugehörigkeit im Niveau ihrer Erziehung sowie der Art ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit wider. Die Indios bedienten sich damals fast ausschließlich des Quechua, während die Mestizen durchweg Spanisch sprachen, auch wenn einige von ihnen die indianische Sprache beherrschten. Eine Heirat mit einem Angehörigen der anderen Gruppe war unzulässig. Indios trugen die für sie charakteristische Kleidung, Mestizen dagegen europäische Kleidung.

Gegen Ende des vergangenen Jahrhunderts traten dann Auflockerungstendenzen in der bis dahin festgefügtten Sozialstruktur dieser Dorfgemeinschaft zutage. Die Trennungslinien zwischen beiden Gruppen begannen sich allmählich zu verwischen, und einige neue Charakteristika ergaben sich aus einer Annäherung von Indios und

Mestizen. Wichtigster Schritt auf dem Wege einer ökonomischen Angleichung war die Aufteilung des kommunalen Landes unter die Indios, die früher lediglich Nutzungsrechte für diesen Boden beanspruchen konnten. Damit wurde die Unveräußerlichkeit des Kollektivbesitzes, einer der funktionalen Eckpfeiler der traditionellen Dorfgemeinschaften, aufgehoben und der Weg zu einer umfassenden Privatisierung des Bodens geebnet, ein Prozeß, der in ähnlicher Form auch in den meisten der übrigen Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales anzutreffen ist.

Galt die Kleidung bis um die Jahrhundertwende noch als ein sichtbares Indiz für die Kastenzugehörigkeit, so führte die Annäherung zwischen Indios und Mestizen auch hier zu einer Vereinheitlichung. Bei den Frauen setzte sich der "Centro"-Stil durch, eine Kombination von weißem Hut mit schwarzem Band, einer Baumwollbluse sowie einem Überrock mit einer Anzahl von wollenen Unterröcken. Die jüngere Generation bevorzugt allerdings schon vielfach europäische Kleidung; nur noch anlässlich kultureller Ereignisse (Patronalfest, religiöse Feiern etc.) wird auf die traditionelle Frauentracht zurückgegriffen. Männer dagegen tragen fast ausschließlich Kleidung in europäischem Stil.

Auch im sprachlichen Bereich sind die Trennungsmerkmale im Begriff, sich mehr und mehr aufzulösen. Spanisch setzte sich schnell als Umgangssprache durch, und das Quechua wird nur noch vereinzelt in indianischen Familien gepflegt.

Als bemerkenswert für diese Entwicklung ist noch zu erwähnen, daß seit 1943 alle Neugeburten als Mestizen in das Zivilregister der Gemeinde eingetragen werden. Dennoch neigen die Angehörigen der beiden Gruppen weiterhin dazu, gruppenendogam zu heiraten.

Diese Zweigruppeneinteilung kann soziologisch nuanciert werden durch eine weitere Gruppe, die ein gesellschaftliches Übergangsstadium zwischen Indios und Mestizen darstellt und so die Funktion eines Bindegliedes zwischen diesen Gruppen erhält, ohne

dabei eine selbständige soziale Klasse zu bilden. Es handelt sich hierbei um die sogenannten Cholos. Mit diesem Terminus wurden ursprünglich die Abkömmlinge zwischen Weißen und Indianerinnen bezeichnet. In der derzeitigen Version hingegen soll mit diesem Begriff das gesellschaftliche Übergangsstadium zwischen der unteren Klasse der sozialen Skala, den Indios, und der Klasse der Mestizen erfaßt werden. Die Gruppe der Cholos weist ein diffuses Erscheinungsbild auf, wobei die Grenzen zur unteren bzw. oberen Klasse fließend sind.

Kennzeichnend für dieses Einteilungsschema sind in erster Linie soziokulturelle Kriterien, die den phasenweisen Entwicklungstrend von einer ehemals statischen Sozialstruktur zu einer dynamischen Klassenstruktur hin widerspiegeln. Die Auflösung des starren Kastensystems und die allmähliche Öffnung des Zugangs für Indios zu einem Erziehungs- und Bildungsniveau, das bis dahin den Mestizen vorbehalten war, markieren außerdem einen Verschiebungsprozeß in der ökonomischen Struktur des Mantaro-Tales. Auf diese Weise erhielten die Indios vereinzelt Zugang zu handwerklichen und sogar akademischen Berufen, die ihnen zum Teil auf überregionalen Arbeitsmärkten erste direkte Kontakte mit solchen sozialen Gruppen verschafften, die einen gestaltenden Einfluß auf die wirtschaftliche und kulturelle Entwicklung des Landes ausübten.

So wurde z.B. durch die Konzentrierung wichtiger Schwerindustrien in den Bergbauzentren bei La Oroya in unmittelbarer Nähe des Mantaro-Tales ein beträchtlicher Arbeitsmarkt für einen Teil der benachbarten indianischen Bevölkerung zugänglich gemacht. Der offensichtliche Bedarf an Arbeitskräften in bestimmten Produktions- und Dienstleistungssektoren eröffnete in zunehmendem Maße auch Personen aus den unteren Gesellschaftsschichten, die sich beruflich qualifizieren konnten, die Chance des Aufstieges in sozial höhere Positionen, die den Positionen der Mestizen als gleichkommend erachtet werden. Die unterschiedlichsten Einflüsse in einer veränderten Arbeitswelt sowie die Weitervermittlung solcher Einflüsse an die Dorfgemeinschaften bei der Rückkehr dieser Arbeiter in ihre Dorfgemeinschaften führten zu einem verstärkten Akkulturationsprozeß in den meisten Dörfern des Mantaro-Tales. Dieser Vorgang wird allgemein als Mestizisierung bezeichnet (Escobar 1973:34).

Er läßt sich deutlich an den Auswirkungen der sozialen Mobilität auf die Struktur der sozialen Schichtung des Mantaro-Tales ablesen. Diese ist durch die soziale Mobilität in Bewegung geraten.

Der wirtschaftliche Differenzierungsprozeß und die Entstehung einer Klassenstruktur in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales führen zu vielfältigen Formen des Strebens nach Veränderung der individuellen Lebensbedingungen. Den Orientierungsrahmen hierfür bildet eindeutig die nationale städtische Kultur mit ihrem Zentrum in Lima, wobei die Stadt Huancayo in ihrer Eigenschaft als regionaler Mittelpunkt nicht selten eine Art Durchgangsstation auf diesem Wege darstellt. Das Motivations- und Erwartungsspektrum der Abwanderer weist eine beträchtliche Spannweite auf und richtet sich primär nach den Ausgangsbedingungen der sozialen Klassenzugehörigkeit, durch die der potentielle Entfaltungsspielraum in der neuen Umgebung bestimmt wird. Personen aus den mittleren und oberen Schichten mit einer entsprechenden Berufsausbildung, einem gewissen Startkapital sowie eventuellen persönlichen Beziehungen am Bestimmungsort (zumeist Lima) besitzen bei weitem reellere Erfolgchancen als die Mehrheit von Angehörigen der unteren sozialen Schichten. Unter Inkaufnahme der außerordentlichen Risiken, die die Indios bei Verlassen ihrer Heimstätten eingehen, in denen sie trotz aller Dürftigkeit in relativer sozialer Geborgenheit lebten, nimmt die Zahl der nach Verbesserung ihres Lebensstandards suchenden Menschen ständig zu.

Die kurz- und mittelfristig unlösbar gewordenen Integrationsprobleme, die in den ständig anwachsenden Elendsvierteln in Lima und anderen Großstädten der Küste sichtbar werden, zeugen von der so gut wie unkontrollierbaren Entwicklung, die durch die Massenbewegung vom Land in die Stadt eingesetzt hat. Einschränkung muß jedoch hinzugefügt werden, daß die Eingliederungschancen für einen Großteil der Abwanderer aus dem Mantaro-Tal vergleichsweise nicht ungünstig liegen, da die Verflechtung ihrer Herkunftsorte mit dem nationalen Markt ihnen wesentliche Vorteile verschafft. Abgesehen von der besonderen Stellung der Stadt Huancayo, die schon durch das Volumen ihres intensiven

Handelsverkehrs sehr enge Beziehungen zu Lima unterhält, sowie den beiden anderen Provinzhauptstädten Jauja und Concepción, verfügen die Dorfgemeinschaften Chupaca, Sicaya, Pucará, Hualhuas, San Jerónimo und Matahuasi über fest etablierte Interessengruppen in Lima, die sich - bestehend aus früher Zugewanderten - in Assoziationen zusammengeschlossen haben. Aus diesen Verbindungen erwachsen den jüngeren Abwanderern aus den genannten Orten gute Ausgangspositionen, über eine adäquate Schul- und Berufsausbildung, die meist von Angehörigen finanziert wird, in sozial höhere Positionen aufzusteigen.

Ein weiteres Beispiel für die soziale Entwicklung im Mantaro-Tal ist die Dorfgemeinschaft Sicaya. Hier wurde der Mestizisierungsprozeß durch eine größere Anzahl von zugewanderten Mestizen aus umliegenden Teilen des Hochlandes ausgelöst. Nach und nach besetzten die Mestizen alle Schlüsselpositionen und zerstörten so die Grundlagen und Regeln der traditionellen Dorfgemeinschaftsstruktur. Nachdem die Katholische Kirche und die Mestizen das System des gemeinschaftlichen Landbesitzes und gemeinschaftlicher Arbeit unterliefen, kam es 1925 zu einer Revolte, in deren Verlauf die Kirchenländereien konfisziert wurden. Dennoch behaupteten sich letztlich die Mestizen und festigten ihre soziale Stellung. Eine Rolle spielten dabei zunehmende interkulturelle Kontakte infolge Abwanderung vieler Indios zur Küste, wodurch das soziale Prestige und die wirtschaftliche Wendigkeit der Mestizen zum Orientierungsmaßstab der Dorfbevölkerung wurden. Dies sind allgemein wesentliche Faktoren des Mestizisierungsprozesses (Escobar 1973:167).

Heute ist die Sozialstruktur von Sicaya sehr komplex und dabei stark durch den Einfluß der Verbindungen zu Lima geprägt, wo eine ansehnliche Kolonie von Sicainos entstanden ist. Der Großteil dieser Abwanderer (die sich selbst als "Sicainos netos" bezeichnen, welcher Terminus ihre hohe Selbsteinschätzung zum Ausdruck bringt) widmet sich dem Handel, was ihren Lebensstandard zum Teil sprunghaft ansteigen ließ. Dieser Erfolg wirkt auf viele Sicainos als nachahmenswertes Beispiel. Vor allem unter jüngeren Bewohnern stimuliert er einen Hang zur Großstadt und weckt den Wunsch nach sozialer Veränderung, wodurch zwangsläufig eine Individualisierung gefördert wird (Escobar 1973:39).

Zwar spielt die jeweilige ethnische Abkunft der einzelnen Bevölkerungsgruppen auch heute noch eine gewisse Rolle bei ihrer gesellschaftlichen Standortbestimmung. Angesichts des gegenwärtigen Verschmelzungsprozesses dieser Gruppen zu einer neuen gesellschaftlichen Einheit sind aber bildungsmäßige und ökonomische Kriterien in stärkerem Maße dafür bestimmend geworden.

4.2.3 Beziehungen der Dorfgemeinschaften zum Marktsystem

In 4.2.2 wurde die Entstehung einer gesellschaftlichen Klassenstruktur in den Dörfern des Mantaro-Tales als Folge einer seit ca. einem Jahrhundert vor sich gehenden Besitz- und Einkommensdifferenzierung in den Gemeinden behandelt. Als die Ursache für diese Entwicklung ist die partielle Eingliederung der meisten dieser Dorfgemeinschaften in das Netz der regionalen und interregionalen Handelsbeziehungen innerhalb des peruanischen Marktes anzusehen. Da es bei der Umstellung von der bisherigen Subsistenzwirtschaft auf eine für den Markt bestimmte Warenproduktion im Interesse der Produzenten lag, ihre Produktionskapazitäten zu erweitern, kam es für sie darauf an, mehr nutzbaren Boden unter ihre Kontrolle zu bringen. Dies führte zu einer Privatisierung des Gemeinschaftslandes, wobei der anbaufähige Boden in stärkerem Maße betroffen wurde als das Weideland.

Als Determinanten für die Neuorientierung der Produktionsziele gelten vier Faktoren (Arguedas 1953:118):

- 1) die Agrarstruktur des Mantaro-Tales, die durch privaten Bodenbesitz in relativ kleiner Größenordnung und das Fehlen von Latifundien gekennzeichnet ist;
- 2) der industrielle Ausbau der benachbarten Bergbauzentren im Gebiet von La Oroya;
- 3) die Nähe zur Hauptstadt Lima;
- 4) die schnellen Verbindungen zu diesen Zentren durch den Bau der Eisenbahn 1908 sowie der Straße 1939.

Die drei letzten Faktoren können jedoch nur bis zu einem gewissen Grade zur Erklärung dieses Entwicklungsprozesses herangezogen

werden. Adams bezeichnet sie als nicht-dynamische Faktoren, die zwar einen speziellen Stellenwert für die ökonomische Entwicklung dieser Dorfgemeinschaften besitzen, jedoch als nicht ausschlaggebend hierfür betrachtet werden können, da sie nur sekundäre Entwicklungsfaktoren darstellen: "the presence of the mines, the proximity to Lima, and the railways are in themselves conducive to only a limited culture change; they open the way for change if pressure towards change is felt" (Adams 1959:213). Er sieht die Modernisierungstendenzen vielmehr als Reaktion auf den wachsenden demographischen Druck an, der nicht nur auf der von ihm untersuchten Dorfgemeinschaft Muquiyauyo, sondern auf allen Dörfern dieser Region lastet.

Als Konsequenzen aus dieser rapiden Bevölkerungszunahme ergeben sich höchst vielfältige Entwicklungen, je nach interner Struktur der einzelnen Dorfgemeinschaften. Da das verfügbare Ackerland nicht mehr ausreicht, um die wachsende Bevölkerung zu ernähren, bleiben den Bewohnern aus den unteren sozialen Schichten hauptsächlich drei Möglichkeiten bei der Suche nach ihrer weiteren Existenzgrundlage:

- 1) die Betätigung als ambulante Einzelhändler oder eventuell als Zwischenhändler;
- 2) die Aufnahme von temporärer Arbeit in den Bergwerken bei La Oroya oder in landwirtschaftlichen Betrieben an der Küste;
- 3) die Abwanderung in die barriadas (Elendsviertel) von Lima.

Die Nutznießer dieser Entwicklung sind dabei in erster Linie die Angehörigen der oberen Besitz- und Einkommensklasse innerhalb der Dorfgemeinschaften. Durch den Kauf des Ackerlandes derjenigen Dorfbewohner, die aus existentiellen oder ideellen Gründen ihren Boden verkaufen und nach Lima abwandern, werden sie in die Lage versetzt, ihren Landbesitz zu vergrößern und so den Grundstein für eine lukrative Marktbeziehung zu legen. Aufgründdessen ergab sich seitdem zunehmend auf dorfgemeinschaftlicher Ebene eine Besitz- und Einkommensdifferenzierung, die der sozialen Differenzierung entsprach. Damit zugleich wurden die Voraussetzungen für

eine weitreichende Diversifizierung im ökonomischen Sektor geschaffen, die auch auf das Verhältnis der sozialen Klassen zueinander entscheidenden Einfluß hatte. Die Aufnahme von Warenproduktion in Verbindung mit dem Eintritt in eine Marktbeziehung verschaffte diesen Produzenten wirtschaftliche Vorteile, die sie gegenüber ihren nicht kommerziell engagierten Mitbürgern und den Interessen der traditionellen Dorfgemeinschaft ausnutzen konnten. Dadurch wurde das traditionell angestrebte und durch die Organisationsform der comunidades institutionalisierte ökonomische und soziale Gleichgewicht zwischen den Dorfbewohnern empfindlich gestört (Martínez 1968:56).

In diesem Zusammenhang muß zunächst unterschieden werden zwischen

- a) der Stellung von Bauern, die für den Markt produzieren mit den daraus resultierenden Produktionsbeziehungen;
- b) der Stellung von unabhängigen Produzenten kunsthandwerklicher Erzeugnisse;
- c) der Stellung von Zwischenhändlern.

Diese Personengruppen üben im sozialen Kontext einen eminenten Einfluß auf die interne Struktur der Dorfgemeinschaften aus.

Ein erstes Merkmal in den veränderten Produktionsbeziehungen, hauptsächlich im Agrarsektor, bildet die zunehmende Einstellung von Lohnarbeitern bei Betrieben, die für den Markt produzieren. Diese Lohnarbeiter sind meist Personen der ärmeren Bevölkerungsschichten, die nicht über genügend Anbaufläche verfügen, um ihre Familien hinreichend ernähren zu können.

Der Handel mit landwirtschaftlichen Gütern ist zumeist indirekt. Entweder setzt der Produzent seine Ware bei örtlichen Zwischenhändlern ab, oder er verkauft sie an Großhändler in der Stadt Huancayo (sofern der Herstellungsort im nördlichen Tal liegt auch in Jauja), von wo sie teilweise nach Lima weitergeleitet wird.

Bei Feldfrüchten wie Obst oder Gemüse ist jedoch die Zahl der Produzenten gestiegen, die ihre Ware persönlich oder auch mit Hilfe ihrer Familienangehörigen auf einem oder mehreren Märkten in der Umgebung absetzen, um somit die Handelsspanne der Zwischenhändler sich selbst zugute kommen zu lassen (dies gilt allerdings in erster Linie für Gemüse- und Obstbauern mit einer nur geringen Überschußproduktion).

Im Unterschied dazu verdingen sich viele Personen aus den unteren Schichten der urbanen Bevölkerung von Huancayo als ambulante Obst- und Gemüseverkäufer, um sich, ohne Produzenten zu sein, einen minimalen Lebensunterhalt als Einzelhändler zu sichern. Als Endverkäufer stehen sie zumeist in einem direkten Abhängigkeitsverhältnis von einem lokalen Zwischenhändler, auf dessen Warenlieferung sie angewiesen sind. Sie erhalten von diesem in der Regel einen finanziellen Vorschuß, den sie innerhalb einer bestimmten Frist aus dem Erlös des Verkaufs der Ware wieder zurückzahlen haben. Sind sie während der festgesetzten Zeit nicht dazu in der Lage, können sie zwangsweise von ihrem Lieferanten verpflichtet werden, bisweilen unentgeltlich Dienstleistungen für ihn zu erbringen. Es kommt nicht selten vor, daß der verbleibende Verdienst dieser ambulanten Händler 5 Soles (seinerzeit: DM 0,40) pro Tag nicht überschreitet.

Der Handel mit kunsthandwerklichen Erzeugnissen wie Webarbeiten, Keramik, Silberschmiedewaren und Schnitzereien hat durch den Tourismus in den vergangenen drei Jahrzehnten einen beträchtlichen Aufschwung genommen. Durch das außerordentliche Interesse an diesen Gegenständen seitens der zahlreichen Besucher aus den größeren Städten des Landes sowie aus dem Ausland sind diese Produzenten dazu übergegangen, über den sehr begrenzten internen Absatz in ihren Dorfgemeinschaft hinaus für den wachsenden Marktbedarf zu produzieren.

Auch auf diesem Sektor entwickelten sich unterschiedliche Produktionsbeziehungen und Kommerzialisierungsformen. Die unabhängig arbeitenden Kunsthandwerker (artesanos) haben die Möglichkeit,

ihre Ware auf kleineren lokalen Wochenmärkten, vor allem aber auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo anzubieten oder direkt an Zwischenhändler abzusetzen. Renommierete Kunsthandwerker produzieren auch auf Bestellung für private Kunden. Einkommenschwache Kunsthandwerker hingegen, die sich in die Abhängigkeit eines Zwischenhändlers begeben müssen und nur noch auf dessen Anweisungen produzieren, haben keinerlei Einfluß mehr auf den Handel mit der von ihnen hergestellten Ware. Die Leistung, die sie zur Herstellung des vom Arbeitgeber im Wert willkürlich veranschlagten Produktes aufbringen müssen, steht in keinem ausgewogenen Verhältnis zu ihrer Entlohnung.

Die Zwischenhändler nehmen eine sehr gewichtige und einflußreiche Position im regionalen Handel ein. Ein großer Teil des Warenabsatzes aus fast allen Produktionsbereichen auf dem Wege vom Produzenten zum Konsumenten läuft über sie. Unter Ausnutzung der jeweiligen Angebot- und Nachfragerelationen schalten sie sich häufig in die Vermarktung von Erzeugnissen ein, bei denen eine größere Nachfrage zu verzeichnen ist.

Während ein Teil der Feldfrüchte, hauptsächlich Obst und Gemüse in kleineren Mengen, noch vielfach von den Erzeugern selbst auf den Märkten abgesetzt wird, wickelt sich die Vermarktung von Produkten aus der Viehhaltung fast ausschließlich über Zwischenhändler ab. Lediglich Gelegenheitsverkäufe von Kleinvieh werden durch die Bauern bisweilen direkt über lokale Viehmärkte getätigt. Infolge des akuten Viehmangels, verursacht durch negative Auswirkungen der Trockenperioden, ist die Zahl der direkten Viehverkäufer stark zurückgegangen.

Diese Viehverkäufer pflegten früher - soweit sie aus entfernten Gegenden kamen - ein paar Tage vor der Transaktion am vorgesehenen Markt (überwiegend auf den Märkten von Chupaca und Huancayo) einzutreffen, um ihr mitgebrachtes Vieh gegen Zahlung einer geringen Miete in Tambos abzustellen oder es auf Weiden in der Umgebung grasen zu lassen.

Stattdessen fahren jetzt häufiger Viehgroßhändler mit Lastwagen über Land und kaufen die Tiere an Ort und Stelle von den Viehhaltern auf, so daß diese ihr Vieh nicht mehr den oft sehr weiten Weg zum Markt zu treiben brauchen. Im gesamtwirtschaftlichen Kontext der Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales nehmen die aus der Viehwirtschaft stammenden Produkte, die für den Markt bestimmt sind, nur einen zweitrangigen Platz ein.

Der Zwischenhandel im interregionalen Warenaustausch zwischen dem Mantaro-Tal und dem Großraum Lima operiert in zwei Richtungen. Zum einen hat sich im Bereich einiger Produktionsschwerpunkte, wie beispielsweise bei der Holzverarbeitung in Matahuasi oder bei der Spezialisierung auf bestimmte landwirtschaftliche Erzeugnisse im Gebiet von Huancayo ein Großhändlertum herausgebildet, das den Handel der heimischen Produkte in Richtung Küste, sowohl zur Hauptstadt als auch zu den auf halbem Wege gelegenen Bergbauzentren bei La Oroya, kontrolliert. Zum anderen läuft der Handel mit importierten Fabrikationsgütern (Textilien, Plastikwaren und anderen Industrieerzeugnissen) aus Lima zum Teil über mehrere Zwischenhandelsglieder. Dieser Kettenhandel führt in der Regel zu überhöhten Verbraucherpreisen. Die überflüssige Einschaltung von mehreren Zwischenhändlern resultiert in erster Linie aus den unterentwickelten Strukturen des peruanischen Wirtschafts- und Gesellschaftssystems.

Um diese Importwaren aus Lima auf den lokalen Märkten, in größerer Menge besonders auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo, dem Verbraucher anbieten zu können, beziehen die Endverkäufer, sofern sie nicht in einer direkten Lieferverbindung mit den Produktionsstätten stehen, ihre Verkaufsartikel oftmals auf dem Umweg über etablierte Geschäftsläden in den Hauptstraßen von Huancayo. Vereinzelt fungieren daneben Großhändler auch als Direktverkäufer auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo, wo sie sich durch die Masse der Besucher einen größeren Absatz ihrer Ware versprechen. Es handelt sich dabei hauptsächlich um Industriewaren.

Die zunehmende Marktorientierung und insbesondere die Etablierung einzelner erfolgreicher Zwischenhändler in den Dorfgemeinschaften

des Mantaro-Tales birgt reichlich sozialen Konfliktstoff in sich und beschleunigt den kommunalen Desintegrationsprozeß. Infolgedessen ergab sich eine zweigleisige Entwicklung. Sie ist dadurch gekennzeichnet, daß auf der einen Seite die traditionellen Dorfautoritäten zum Teil noch bemüht sind, die bedrohten kommunalen Prinzipien notdürftig aufrechtzuerhalten. Auf der anderen Seite suchen sich aufstrebende Privatpersonen aus den Fesseln der kommunalen Verpflichtungen, auch über ihre geschäftlichen Interessen hinaus, zu lösen, indem sie ihr soziales Verhalten mit ihren wirtschaftlichen Aktionen abstimmen. Da das gesellschaftliche Ansehen eines wirtschaftlich erfolgreichen Geschäftsmannes eine größere Ausstrahlungskraft auf die Mehrheit der Dorfbevölkerung ausübt, wird in deren Augen das diesem Ansehen zugrunde liegende ökonomische Verhalten höher eingeschätzt als die Versuche lokaler Autoritäten, eine ihrer Grundlagen beraubte und bereits im Zersetzungsprozeß befindliche Sozial- und Wirtschaftsordnung gegen diesen Entwicklungstrend aufrechtzuerhalten.

Neben den Zwischenhändlern und kleineren Unternehmern, die sich wegen ihrer starken externen Beziehungen dem gesellschaftlichen Leben ihrer Dorfgemeinschaften gegenüber indifferent verhalten, gibt es auch solche, die sich durch ein Netz von zwischenmenschlichen Beziehungen eng an ihre Gemeinschaft gebunden fühlen. Das zeigt sich am Beispiel von Matahuasi (Long 1972:27).

Die Besitzschichtung dieser Dorfgemeinschaft, die, wie auch die anderen Orte in der Gegend von Jauja, eine noch dynamischere Sozialstruktur als die Dörfer im südlichen Mantaro-Tal aufweist, ist sehr unterschiedlich. Es gibt eine Gruppe von ca. zwanzig Personen, die pro Kopf über ein Flächenareal zwischen 20 und 30 ha Land verfügen, während die restliche Bevölkerung von ca. 4.000 Einwohnern nur zwischen 1 und 3 ha Land besitzt.

Durch die unternehmerischen Aktivitäten der Großbesitzer sind die kommerziellen Bindungen an Lima, in geringerem Maße auch an die Bergbauzentren, durch den Export von Eukalyptusholz sowie der Agrarprodukte Kartoffeln, Getreide und Milch sehr stark. Daneben beeinflussen sie jedoch auch das gesamte kommunale

Sozialgefüge, was nicht zuletzt in der hohen Emigrationsquote von Matahuasi, - neben der von Sicaya der höchsten im Mantaro-Tal - zum Ausdruck kommt.

Von ihrer wirtschaftlichen Stellung her kommt dem sozialen Verhalten eines Teiles der Zwischenhändler und Unternehmer im dorfgemeinschaftlichen Kontext eine spezielle Bedeutung zu. Dabei ist ein starkes Interesse dieser Personen festzustellen, aktiv am sozialen Geschehen von Matahuasi teilzunehmen. Ihre Ambitionen gehen dabei so weit, daß sie die Organisation und Finanzierung des Patronalfestes übernehmen. Diese exponierte Teilnahme am gesellschaftlichen Leben der Dorfgemeinschaft basiert auf einem verzweigten Netz von persönlichen Beziehungen innerhalb und außerhalb der Gemeinde. Unverkennbar ist dabei das Streben nach Prestige.

4.2.4 Allgemeine Charakteristika des Einzelhandels in Huancayo

Für den Handel zwischen Hochland und Küste sowie innerhalb des Mantaro-Tales bildet Huancayo den Hauptumschlagplatz im zentralen Hochland von Peru. Hierbei ist die Menge der exportierten regionalen Erzeugnisse, die über Groß- und Zwischenhändler in Richtung Lima vermarktet werden, geringer als die Menge der für den Absatz in Huancayo bestimmten Produkte aus dem Mantaro-Tal. Dies ist auf den umfangreichen Markt in Huancayo zurückzuführen. Alle diese Produkte werden über den Einzel- oder Kleinhandel, die letzte Station des Warenverteilungssystems, an die Endverbraucher geleitet.

Der Einzelhandel in Huancayo spielt sich jedoch nicht in erster Linie als Ladenhandel in Geschäften, sondern zum größeren Teil auf Märkten oder auch als ambulantes Gewerbe ab. Hierbei ist - als ein Merkmal der unterentwickelten Wirtschaftsstrukturen in Ländern der Dritten Welt - zu unterscheiden zwischen zwei Kategorien von Einzelhändlern. Dies sind zum einen reine Wiederverkäufer, zum anderen kleine Produzenten, die ihre Produkte selbst

verkaufen. Ebenso verhält es sich in den Dörfern des Mantaro-Tales. Die lokalen Wochenmärkte in Städten und Dörfern sind die traditionellen Warenangebotsplätze für die kleinen Produzenten.

In Huancayo existieren neben dem Sonntagsmarkt noch zwei weitere Märkte, über die ein bedeutender Teil des Einzelhandels abgewickelt wird. Diese sind der Mercado Mayorista und der Mercado Modelo, die beide täglich geöffnet sind.

Der Mercado Modelo, der in einer geschlossenen Markthalle im Zentrum der Stadt abgehalten wird, dient der Bevölkerung von Huancayo als wichtigste Quelle für ihre Lebensmittelversorgung. Hier werden vor allem Mehl, Zucker, Teigwaren, Kartoffeln, Reis, Fleisch, Südfrüchte, daneben aber auch eine Vielfalt von Gebrauchsgegenständen wie Kleidung, Schuhe, Flechtwaren, Werkzeuge etc. angeboten. Darüber hinaus werden auch Dienstleistungen erbracht, z.B. die Zubereitung von Speisen in Garküchen oder das Entsaften von Früchten. So kann der Käufer von Fleisch nicht nur das Rohprodukt erwerben, sondern am selben Stand auch eine warme Mahlzeit zu sich nehmen. Entsprechend sind Südfrüchte oder Gemüse nicht nur für den heimischen Konsum bestimmt, sondern werden auch als Mixgetränke verabreicht. Fast alle Verkäufer im Mercado Modelo sind Einzelhändler gemäß der gängigen volkswirtschaftlichen Definition, da sie die von ihnen angebotene Ware nicht selber produzieren, sondern käuflich erwerben.

Der in unmittelbarer Nachbarschaft zum Mercado Modelo gelegene Mercado Mayorista unterteilt sich räumlich in zwei Abschnitte. Der eine Abschnitt erstreckt sich unmittelbar hinter dem Bahnhof von Huancayo in südlicher Richtung über rund 500 Meter zu beiden Seiten der Bahngleise und beherbergt hauptsächlich Marktfrauen, die Gemüse, Obst und Südfrüchte anbieten. Die Verkäuferinnen sitzen dabei auf dem Erdboden; ihre Ware liegt gewöhnlich auf Tüchern vor ihnen ausgebreitet.

Der andere Abschnitt dieses Marktes, der den Hauptteil des Mercado Mayorista bildet, besteht aus einer größeren Anzahl von Verkaufsständen und -buden. Hier werden in erster Linie

handwerkliche Erzeugnisse (Holz-, Metallwaren u.a.) sowie Kleidung aller Art aus der regionalen und lokalen Produktion angeboten. Das Warenspektrum ist dem des Sonntagsmarktes ähnlich.

Der grundlegende Unterschied zwischen diesen Märkten liegt darin, daß die Teilnehmer der beiden beschriebenen Tagesmärkte sich vorwiegend aus Einzelhändlern laut obiger Definition zusammensetzen, während der Sonntagsmarkt fast zur Hälfte von Produzenten aufgesucht wird, die ihre Eigenprodukte im Direktverkauf abzusetzen suchen. Der Sonntagsmarkt, der älteren Ursprungs ist als die beiden anderen Stadtmärkte, besitzt als einziger unter diesen noch teilweise die Merkmale eines traditionellen Tauschplatzes, was darauf schließen läßt, daß hier einst regionale Produzenten als Anbieter dominierten.

Dies änderte sich im Laufe des vergangenen Jahrhunderts, als der Sonntagsmarkt seinen Charakter als Produzentenmarkt infolge des Hinzutretens eines nicht-traditionellen Warenangebots, verbunden mit dem Auftreten von Wiederverkäufern, zunehmend verlor. Dabei beschränkten sich die Wiederverkäufer in der Folgezeit nicht allein auf den Absatz von importierten Fabrikationsgütern - vor allem aus Lima -, sondern begannen auch in größerem Umfang, sich in die Vermarktung der regionalen Produkte einzuschalten. Dennoch ist der Sonntagsmarkt von Huancayo der bedeutendste Handelsplatz für einige der lokalen Produzenten aus dem Mantaro-Tal geblieben. Vor allem in den Bereichen der kunsthandwerklichen Produktion haben diese ihre Marktstellung sogar festigen oder ausbauen können. Dagegen werden die regionalen Textil- und Schuhhersteller infolge des übergroßen Angebotes an Fabrikationskleidung und -schuhen mehr und mehr durch Wiederverkäufer zurückgedrängt.

Besonders auffällig ist die Verschiebung des relativen Anteils von Produzenten und Wiederverkäufern bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Nicht nur bei Ständen mit tropischen Früchten aus der Montaña, sondern auch bei Produkten aus dem Mantaro-Tal (Gemüse, Obst) überwiegen gegenwärtig bereits Wiederverkäufer. So sind die Gemüsebauern aus Pucará, die ihren Absatz vor ca. zehn Jahren

noch größtenteils im Direktverkauf auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo tätigten (Alers-Montalvo 1968:261), kaum mehr vertreten, da sie ihre Erzeugnisse jetzt zumeist über Zwischenhändler und Wiederverkäufer vermarkten.

Ein großer Teil des Einzelhandels mit landwirtschaftlichen Konsumgütern wickelt sich über den ambulanten Verkauf ab. Während der Verkauf dieser Ware auf dem Sonntagsmarkt für einige Händler nur eine Gelegenheitsbeschäftigung neben ihrem Hauptberuf darstellt, bieten andere Personen ihre Artikel auch in der Woche noch auf einem oder mehreren anderen örtlichen Märkten im Mantaro-Tal an. Andere Verkäufer wiederum, die nicht - weder zeitlich noch räumlich - an einen bestimmten Markt gebunden sind, da sie sich auf einen individuellen Straßenverkauf konzentrieren, wechseln ihren Standort nur innerhalb der Stadt.

Die am weitesten entwickelte Form des Einzelhandels in Huancayo ist der Warenverkauf in festen Ladengeschäften. Angesichts der wachsenden Nachfrage der urbanen mittelständischen Bevölkerung nach einem differenzierten Warenangebot hat sich neben den bereits vorhandenen Läden mit allgemeinen Verbrauchsgütern, die auch für die unteren Bevölkerungsschichten erschwinglich sind, eine ganze Reihe von Spezialgeschäften etabliert. Diese Läden führen vorwiegend Fabrikwaren, die zumeist aus Lima oder dem Ausland stammen. Dazu gehören Kleidung, Möbel, Elektroartikel, Metallwaren, Glas, Autozubehör etc.

Die Läden in den kleineren Dörfern beschränken ihr Angebot dagegen - mangels Nachfrage infolge geringer Kaufkraft - auf Krämerware und Güter des täglichen Verbrauchs. In diesen Orten übt der gewöhnlich einmal die Woche abgehaltene Lokalmarkt eine überragende Einzelhandelsfunktion aus. Über ihn werden der Bevölkerung neben den üblichen Lebensmitteln auch solche Produkte angeboten, an denen nur ein gelegentlicher Bedarf besteht.

4.2.5. Bedeutung des Regionalhandels

Die Stadt Huancayo verdankt ihren Aufstieg zu einer Handelsmetropole vor allem ihrer geographischen Lage als Schnittpunkt zweier unterschiedlicher Kulturkomplexe, des indianisch-andinen und des urbanen, westlich orientierten. Als indianisch-andin ist hier die einer zum Teil noch traditionellen Lebensweise verbundene Landbevölkerung zu verstehen, die vorwiegend in Dorfgemeinschaften zusammengefaßt ist. Ihr steht die mestizisierte Stadtbevölkerung des Hochlandes gegenüber, die sich an Leitbildern der nordamerikanisch und europäisch inspirierten nationalen Kultur ausrichtet, wie sie in einigen Städten der Küste, insbesondere Lima, dominiert.

Huancayo, das selbst bereits der westlich orientierten nationalen Kultur zuzurechnen ist, liegt an einer Nahtstelle der beiden Kulturkomplexe. Die Stadt spielt somit für die hier vor sich gehenden Beeinflussungen eine wichtige Rolle, wirtschaftlich wie gesellschaftlich.

Wesentlich ist hierbei insbesondere ein dynamisches Moment in der Sozial- und Wirtschaftsstruktur der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal. Neben der Landwirtschaft als Hauptbeschäftigung, deren Erzeugnisse in erster Linie dem Eigenbedarf dienen, ergab sich durch eine Reihe zusätzlicher, frei ausgeübter Handwerksberufe die Möglichkeit, eine Produktion für den Markt aufzunehmen. In einigen Dörfern spezialisierte man sich auf bestimmte Handwerkszweige. Dazu gehören die Weberei (Hualhuas, Viques), die Silberschmiedekunst (San Jerónimo), das Schnitzen von Kalebassen (Cochas), die Hutmacherei (Cajas), die Schuhherstellung (Julcán, Masma), die Herstellung von Fertigkleidung (Sicaya) und die Töpferei (Aco, Mito). Anfangs besorgten die Hersteller den Verkauf ihrer Ware selbst, indem sie den lokalen Wochenmarkt an ihrem Wohnort und zuweilen noch weitere Märkte in der Umgebung besuchten. Nach und nach gelang es jedoch in immer stärkerem Maße Zwischenhändlern, die nach dem Ausbau der Verkehrswege bereits den Handel mit Fabrikationsgütern zwischen Küste und Mantaro-Tal kontrollierten, sich auch in den Handel mit den

handwerklichen und landwirtschaftlichen Produkten, der bis dahin in den Händen der Produzenten lag, einzuschalten. Insbesondere erkannten sie den kommerziellen Wert des regionalen Kunsthandwerks, dessen Produkte sie unter Ausnutzung psychischer Faktoren zu vermarkten verstanden (Arguedas 1957:138). Einen geeigneten Markt für diese Erzeugnisse boten die breiten städtischen Käufer-schichten, die trotz der kulturellen Entfremdung zwischen Küsten- und Hochlandbevölkerung die künstlerischen Werte der indianischen Kultur, mit der sie partiell eine gemeinsame Vergangenheit teilten, wiederentdeckt hatten. Die Produktion dieser handwerklichen Erzeugnisse wurde in vielen Fällen zu einer Heimindustrie ausgebaut.

Eine ähnliche Spezialisierung setzte im landwirtschaftlichen Bereich ein. Hier produzieren zahlreiche Bauern Obst und Gemüse für den Markt. Ein Teil der Produkte wird über Zwischenhändler in Lima vermarktet, den Rest bieten teils die Produzenten selbst, teils Wiederverkäufer auf Märkten im Mantaro-Tal zum Verkauf an, vor allem in Huancayo.

Von der Küste gelangt eine Vielfalt von industriellen Erzeugnissen ins Mantaro-Tal, deren Absatz auch ein Indiz für kulturelle Veränderungen in diesem Gebiet ist. Obwohl mit den importierten Industriegütern gegenwärtig überwiegend der Bedarf der Stadtbevölkerung von Huancayo gedeckt wird, bieten manche dieser Waren doch einen Anreiz für die Bauernbevölkerung in den Dörfern. Außerdem haben die durch den stetigen Kontakt mit der urbanen Welt geweckten Bedürfnisse von Teilen der Landbevölkerung zu einer Erweiterung des Warenangebotes aus der lokalen Produktion geführt. So sind die Erzeugnisse des Tischler-, Spengler- oder Sattlerhandwerks auch im ländlichen Bereich nicht mehr allein für den Eigenbedarf bestimmt, sondern stellen zum Teil schon einen festen Bestandteil der Marktproduktion dar.

4.3 DARSTELLUNG UND ANALYSE DER EMPIRISCHEN DATEN

Nach einer Darlegung der im Rahmen der Feldarbeiten ermittelten Daten, zumeist in tabellarischer Form, werden die Einzelfaktoren des Marktes systematisch analysiert. Dabei soll der hier speziell untersuchte Sonntagsmarkt als Ansatzpunkt zur Ermittlung des gegenwärtigen Standes der ökonomischen Entwicklung im Mantaro-Tal dienen. Die in 4.3.2 bis 4.3.6 zusammengestellten Einzelfaktoren konzentrierensich auf den engeren ökonomischen Hintergrund des Sonntagsmarktes. Der Abschnitt über die berufliche Spezialisierung der Verkäufer wird zusätzlich unterteilt, um neben den Interpretationen der speziell ökonomischen Aspekte der vorliegenden Daten auch den umfassenderen gesellschaftlichen Rahmen abzustecken, in dem sich die Tätigkeit der Händler abspielt.

4.3.1 Bestandsaufnahme der Marktstände und Warensektionen

Aus den Ergebnissen der Interviews und Fragebogenaktionen, die von Mai bis September 1971 bei einem repräsentativen Querschnitt der Markthändler (rund 20 % aller Verkäufer) durchgeführt wurden, lassen sich wesentliche Schlußfolgerungen in bezug auf die wirtschaftliche und soziale Lage dieser Personen ziehen.

Bei einer Zählung aller Marktstände entlang der Avenida Huancavelica zwischen den zehn Querstraßen von Jirón Cuzco bis Tarapacá, die offiziell als Endpunkte des Sonntagsmarktes gelten, ergab sich die Zahl von 1.059 Ständen. Dabei sind neben den überwiegend festen - d.h. mit Holzblöcken, Brett und Tuchdach ausgestatteten - Ständen auch solche mit eingeschlossen, bei denen die Verkäufer ihre Ware auf Tüchern und Decken ausgebreitet haben. In südlicher Richtung schließen sich noch weitere (ca. 500) Stände von ambulanten wie zum Teil permanenten Händlern an, in erster Linie Verkäufern von Feldfrüchten sowie in geringerem Umfang von Tierfellen zur Wollverarbeitung. Man hätte auch diese eventuell in eine Zählung einbeziehen können, doch würden sie wegen ihrer Fluktuation

von einem zum anderen Sonntag das strukturelle Bild eher verzerren, zumal sie nicht mehr zum Kern des Marktes gehören.

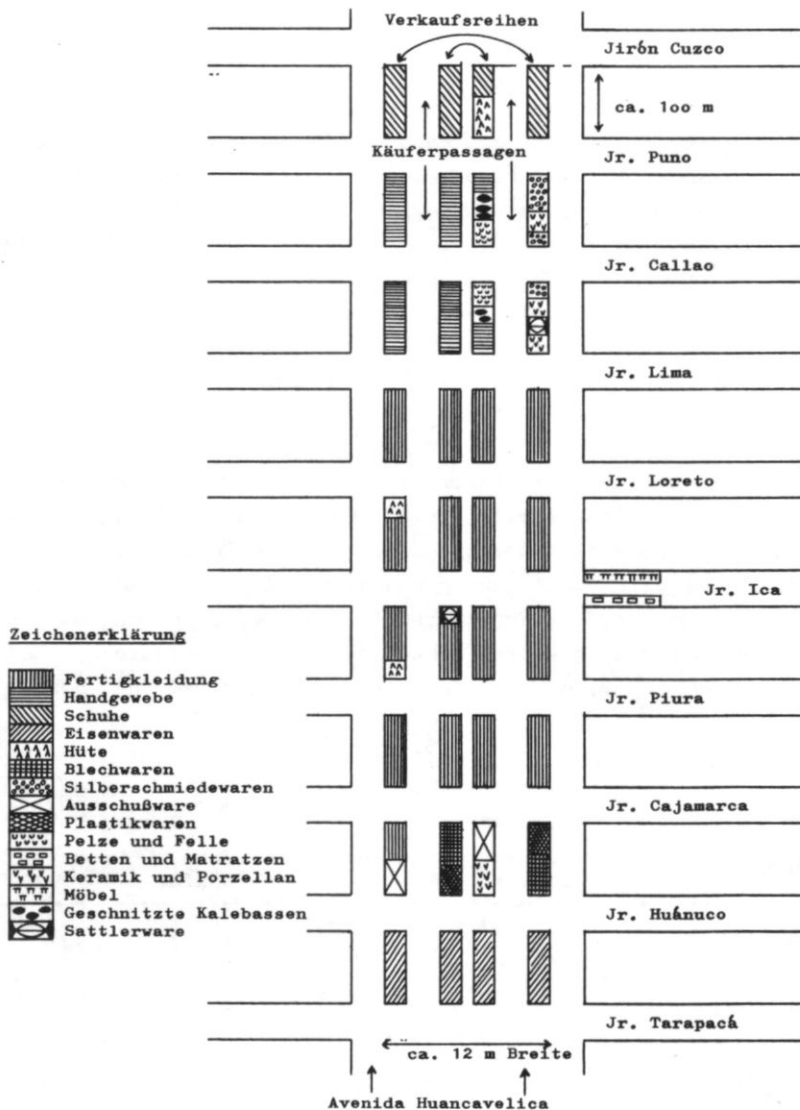
Jene 1.059 Verkaufsstände verteilen sich auf die nachstehend aufgeführten Produktionsbereiche:

	Gesamt- zahl	davon untersucht
Fertigkleidung (ropa hecha)	434	59
Handgewebe (tejidos)	151	24
Schuhe (calzados)	129	12
Eisenwaren (fierros)	59	11
Pelze und Felle (peletería)	43	9
Hüte (sombreros)	36	12
Blechwaren (hojalatería)	34	18
Silberschmiedewaren (platería)	32	10
Ausschußware (baratijas)	22	-
Plastikwaren (plásticos)	19	7
Betten, Matratzen (catres, colchones)	18	9
Keramik und div. Kunsthandwerk (cerámica)	17	16
Möbel und Truhen (muebles, baúles)	14	13
Geschnitzte Kalebassen (mates burilados)	11	9
Sattlerware (talabartería)	8	4
Summe	1.027	213

Bei den verbleibenden restlichen 32 Ständen wurden Artikel verkauft, die sich auf jeweils nicht mehr als drei bis fünf Stände erstreckten (u.a. Wolle zum Weben, Textilstoffe, Leder, Schnitzereien etc.).

Zusätzlich einbezogen in die Untersuchung wurden 26 der zahlreichen Stände mit Feldfrüchten (Obst, Südfrüchte, Gemüse), die nicht mehr zum Kern des Marktes gehören, sowie sechs weitere Stände mit Krämerware.

Die auf dem Sonntagsmarkt vertretenen Berufsgruppen zeichnen sich durch ein hohes Maß an Vielfalt aus. Neben der Untergliederung in die einzelnen Warensektionen unterscheiden sich die Verkäufer dadurch, daß sie zum einen Produzenten ihrer Ware, zum anderen Wiederverkäufer sind.



Verkaufsstände auf dem Sonntagsmarkt

Der Schwerpunkt des Angebotes liegt eindeutig bei Fertigkleidung, die zu großen Teilen aus Lima durch den Zwischenhandel importiert wird. Infolge der starken Konkurrenz auf diesem Sektor stellt sich die Frage der Rentabilität für die einzelnen Händler. Da zuverlässige Daten über den Absatz der Ware durch Befragen dieser Verkäufer nur schwer erhältlich sind, ist der Beobachter selbst auf eine annähernde Gewinnkalkulation angewiesen.

Das Volumen der übrigen Warengruppen folgt erst in weitem Abstand. Eine größere Bedeutung kommt den Ständen mit kunsthandwerklichen Erzeugnissen zu, die fast ausnahmslos einen überdurchschnittlichen Umsatz aufweisen, da stellen die Hauptattraktion für die Touristen aus dem In- und Ausland dar.

Im Jahre 1967 war der Sonntagsmarkt nach hartnäckigen Protesten anliegender Geschäftsbesitzer von der Calle Real, der Hauptstraße von Huancayo (früherer Inkaweg auf der Strecke Cuzco-Quito), in die ca. 500 m weiter westlich gelegene, parallele Avenida Huancavelica verlegt worden. Hauptgrund für die Verlegung des belebten Marktes war dessen starke Konkurrenz für die unmittelbar benachbarten Geschäfte, die zum Teil auch sonntags geöffnet haben.

Personelle Zusammensetzung des Marktes

Warensektion	Männer		Frauen	
	Wieder- verkäufer	Produzenten	Wieder- verkäufer	Produzenten
Fertigkleidung	9	12	17	21
Schuhe	4	1	4	3
Hüte	2	2	2	6
Betten, Matratzen	2	3	4	-
Möbel	-	13	-	-
Blechwaren	7	1	6	4
Plastikwaren	3	-	4	-
Eisenwaren	4	-	7	-
Früchte	1	-	2	-
Gemüse	2	-	20	1
Krämerware	2	-	4	-
Silberwaren	-	3	3	4
Handgewebe	8	6	8	2
Keramik	5	3	4	4
Pelze	-	2	3	4
Geschn. Kalebassen	-	5	-	4
Sattlerware	1	-	1	2
Summe	50	51	89	55

Demnach teilt sich dieser Personenkreis auf in 139 Wiederverkäufer und 106 Produzenten.

4.3.2 Berufliche Spezialisierung der Verkäufer

Die in 4.3.1 präsentierten Daten über den Sonntagsmarkt werden in der folgenden Analyse der beruflichen Spezialisierung der Verkäufer unter bestimmten Aspekten behandelt und dabei um zusätzliche Daten erweitert, so daß es angemessen erscheint, diesen Abschnitt nochmals zu untergliedern. - Nach einer Beschreibung der Rollenaufteilung zwischen Mann und Frau bei Produktion und Handel wird kurz der Status der Händler in der lokalen Sozialstruktur umrissen. Anschließend werden die Herkunftsorte der Verkäufer ermittelt, wobei - entsprechend den einzelnen Warensektionen - die Kategorien Produzent und Wiederverkäufer gesondert betrachtet werden. Zum Schluß wird erläutert, inwieweit die Tätigkeit als Markthändler ausschließlichen Charakter besitzt oder nur eine Teilzeitbeschäftigung darstellt.

4.3.2.1 Die Rollen von Mann und Frau bei Produktion und Handel

Unter den 245 untersuchten Marktverkäufern sind Frauen stärker vertreten (ca. 60 %) als Männer (ca. 40 %). Bei den Wiederverkäufern ist das weibliche Übergewicht mit ca. 65 % noch größer, während das Verhältnis bei den Produzenten annähernd ausgeglichen ist. Mit 52 % zu 48 % überwiegen hier die Frauen nur leicht.

Die ausgeprägte Rolle der Frau im ökonomischen Sektor resultiert aus dem strukturellen Differenzierungsprozeß, durch den infolge des fortschreitenden Funktionsverlustes der ehemals dominanten Großfamilie der Status der Frau bedeutend aufgewertet wurde. Ihr fallen dabei oft die für den wirtschaftlichen Unterhalt der Kernfamilie entscheidenden Aufgaben zu. Zum einen sind die Frauen in einigen Produktionssektoren aktiv an der Herstellung von Markterzeugnissen beteiligt, wie zum Beispiel bei kunsthandwerklichen Gegenständen oder heimischen Textilwaren, die in Familienbetrieben

gefertigt werden. Noch stärker profiliert sich ihr Engagement bei der Vermarktung der Produkte aus ihrer familiären Heimarbeit oder, sofern dies entfällt, beim Handel mit Importwaren bzw. mit über Drittpersonen erworbenen Regionalprodukten. Dabei fungieren die Frauen als Wiederverkäufer/Einzelhändler.

Während die Tätigkeit dieser weiblichen Einzelhändler, die überwiegend aus urbanen Sektoren (Huancayo) stammen, sich schon aus der zunehmenden Differenzierung der Familienbeschäftigungen ableitet, läßt die familiäre Zusammenarbeit bei der Herstellung und Verbreitung von heimischen Manufakturgütern aus den Dorfgemeinschaften den ehemaligen Status von integralen Produktionseinheiten im Ansatz noch erkennen.

Die kommerzielle Tätigkeit des überwiegenden Teils der verheirateten Frauen unter den Marktteilnehmern ist als persönlicher Beitrag zur Absicherung des Familieneinkommens anzusehen. Häufig ist dabei zu beobachten, daß Frauen, die sowohl unter der indianischen als auch mestizischen Bevölkerung als sehr geschäftstüchtig gelten, besonders dann auf der Marktszene als Verkäuferinnen auftreten, wenn die aus der Heimindustrie stammenden Erzeugnisse entweder gemeinsam in Arbeitsteilung oder zu überwiegenden Teilen von ihren Ehemännern gefertigt wurden (Silberschmiede-, Blechwaren, Schuhe). Umgekehrt übernehmen oft Männer die Aufgaben der Vermarktung von Produkten, die ihre Frauen in Heimarbeit hergestellt haben (Fertigkleidung, Webwaren).

Die Aufnahme einer Beschäftigung als Wiederverkäufer, bei denen der Anteil von Frauen überdurchschnittlich hoch ist, dient vorwiegend der Ergänzung des relativ niedrigen Einkommens der Familie aus der beruflichen Tätigkeit des Ehepartners (z.B. im städtischen Dienstleistungssektor), um damit den Lebensstandard steigern zu können. In vereinzelten Fällen stellt die Tätigkeit im kommerziellen Sektor, vor allem als Wiederverkäufer, besonders bei Frauen aus urbanen Schichten auch eine Teilzeitbeschäftigung neben ihrem erlernten Beruf dar, den sie weiterhin ausüben (Modistin, Schneiderin, Kosmetikerin u.a.).

Für einen Teil der Obst- und Gemüseverkäuferinnen, die zumeist aus den ärmeren Schichten der Stadtbevölkerung von Huancayo stammen, bildet der Handel oft die einzige Einkommensquelle der gesamten Familie, sofern ihre Ehemänner unterbeschäftigt oder arbeitslos sind.

Für unverheiratete Frauen, meist jüngeren Alters, bedeutet der Erlös aus dem Umsatz ihrer Marktware entweder die Sicherung ihres eigenen, unabhängigen Lebensunterhalts, oder er ist als Beitrag - im Sinne einer Arbeitsteilung - zum wirtschaftlichen Unterhalt ihrer elterlichen Familien anzusehen.

4.3.2.2 Position der Händler in der lokalen Sozialstruktur

Für den Absatz ihrer Ware haben generell all diejenigen Händler und Verkäufer - seien sie Wiederverkäufer oder Produzenten - direkten Zugang zum Sonntagsmarkt von Huancayo, die über ein gewisses Anfangskapital zur Eröffnung eines rentablen Marktstandes verfügen. Zu diesen Personen gehören also erstens die Wiederverkäufer - überwiegend aus den mittelständischen Schichten der Bevölkerung von Huancayo selbst -, die hauptsächlich aus Lima importierte Fabrikationsgüter vermarkten und darüber hinaus zum Teil auch die Vermarktung einiger Produkte, meist kunsthandwerklicher Art, aus benachbarten Dorfgemeinschaften übernehmen. Zu den unteren Einkommens- und Gesellschaftsschichten des urbanen Sektors zählen die Verkäufer von Süd- und Feldfrüchten, die als Endverkäufer das letzte Glied in der Kette eines oft weitläufigen Zwischenhandels darstellen.

Zweitens gehören zu den Markthändlern die Produzenten. Sie sind zum kleineren Teil Einwohner von Huancayo, deren sozialer Status aufgrund ihrer beruflichen Spezialisierung - verbunden mit ihrer gleichzeitigen ökonomischen Unabhängigkeit - eine aufsteigende Tendenz erkennen läßt. Ihre urbane soziale Position verlagert sich durch ihre wirtschaftliche Tätigkeit nämlich von der unteren zur mittleren gesellschaftlichen Schicht der Stadt. Der

andere, größere Teil der Produzenten stammt aus den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales. In der Sozialstruktur dieser Dörfer nehmen die Händler je nach Gewicht ihrer wirtschaftlichen Stellung überwiegend Positionen in der mittleren oder oberen Schicht ein.

4.3.2.3 Herkunft der Marktverkäufer

Anders als bei kleinen traditionellen Produzentenmärkten tritt bei der Mehrzahl der Warensektionen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo eine partielle Differenzierung zwischen dem Herstellungsort der einzelnen Produkte und der Herkunft der Händler, die diese Waren anbieten, zutage. Dies ergibt sich aus dem relativ starken Anteil von Fabrikationsgütern wie Fertigungskleidung, Schuhen, Metall- und Plastikwaren, die überwiegend von Wiederverkäufern vertrieben werden. Die dominierende Stellung der Wiederverkäufer läßt sich anhand einiger Zahlen vor Augen führen: Von den 245 interviewten Verkäufern waren 139 Wiederverkäufer (ca. 57 %), während die restlichen 106 Personen Produzenten waren. Auf der Grundlage dieser Zahlen ergibt sich eine gewisse Differenzierung zwischen Stadt und Land, gemäß der Konzentration der Wiederverkäufer auf die Stadt Huancayo und der weitgehenden Streuung der Produzenten über die gesamte Provinz. Von den 139 Wiederverkäufern entfallen allein 113 (ca. 81 %) auf Huancayo, in weitem Abstand gefolgt von 5 Wiederverkäufern aus Hualhuas, dem Zentrum der regionalen Webkunst, in dem sich eine dominierende Gruppe von Zwischenhändlern und Wiederverkäufern herausgebildet hat. Die restlichen 21 verteilen sich auf die umliegenden Dörfer und die sich weiter südlich anschließenden Gebiete der Departements Huancavelica und Ayacucho.

Aber auch bei einem Vergleich der Zahlenrelationen des Sektors der Produzenten auf dem Sonntagsmarkt ergibt sich ein unerwartet hoher Anteil an Warenherstellern aus der Stadt selbst. Von den 111 Produzenten sind nämlich 50 (45 %) in Huancayo ansässig;

Herkunft der Marktverkäufer

	Fertig- kleid.	Schu- he	Hü- te	Bet- ten	Blech- waren	Pla- stik- waren	Eisen- waren	Früh- te	Mö- bel	Ge- mü- se	Krä- mer- se	Sil- ber- waren	Ke- ra- ze	Pel- ze	Geschn. bassen	Satt- ler- waren	Hand- ge- webe	
Huancayo	20	1	3	1	5	7	10	2	10	-	6	-	3	3	-	2	2	P. W.
San	25	8	1	5	13	7	10	2	-	13	7	2	8	3	-	1	9	P. W.
Jerónimo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	P. W.
Hualhuas	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	P. W.
Sicaya	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	3	P. W.
Chupaca	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	P. W.
Cajas	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Cochas Grande	-	-	4	2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Cochas Chico	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Huayucachi	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Huanca-velica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Ayacucho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Orcotuna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Unas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.
Iscos	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	P. W.

Herkunft der Marktverkäufer (Fortsetzung)

	Fertig- kleid.	Schuhe	Hüte	Bet- ten	Eisen- waren	Möbel	Gemü- se	Kera- mik	Hand- gew.	
Tres de Diciembre		-	1					2		P.
		1						-		W.
Chongos Alto		1			-		-			P.
		-			1		1			W.
Sapa- llanga						1	-			P.
						-	1			W.
Aco- bamba				1						P.
				-						W.
Pucará							-			P.
							1			W.
Pil- comayo	1									P.
	-									W.
Sano	1									P.
	-									W.
Marca- tuna	1									P.
	-									W.
Huáchac	1									P.
	-									W.
Santa Rosa de Ocopa		1								P.
		-								W.
Julcán		2								P.
		-								W.
Wari- vilca							-			P.
							2			W.
Quilcas									1	P.
									-	W.

P. = Produzenten

W. = Wiederverkäufer

zu ihnen zählen auch einige, die im Laufe einer Generation ihre ursprünglichen Dorfgemeinschaften verlassen hatten und sich in der Stadt angesiedelt haben.

Dieser relativ hohe Anteil von Produzenten aus der Stadt Huancayo resultiert hauptsächlich aus der Existenz von - im volkswirtschaftlichen Sinne - stationären Produktionsmethoden auf bestimmten Produktionssektoren, auf denen anderswo aufgrund besserer Technisierung auf einem wesentlich höheren Produktivitätsniveau gearbeitet wird. Dies wird besonders deutlich am Beispiel der Warensektion ropa hecha. Entgegen der herkömmlichen Bedeutung des entsprechenden deutschen Wortes "Konfektionskleidung", das die serienmäßige Herstellung von Kleidern in Fabriken impliziert, zählen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo auch solche Textilprodukte zu dieser Warengattung, die in heimischen Kleinstbetrieben von nicht selten nur einer einzigen Person hergestellt werden. Zu den weiteren Warengruppen, deren Produkte neben einer fabrikationsmäßigen Herstellung (zumeist in Lima) zum Teil auch durch eine familiäre Heimindustrie produziert werden, gehören auch Möbel und Blechwaren.

Von den 59 untersuchten Marktteilnehmern, die ropa hecha anbieten, stammen alle 26 Wiederverkäufer aus Huancayo. Selbst bei den Produzenten dieser Warengattung, die ihre Artikel direkt verkaufen, liegt der Anteil des urbanen Produktionssektors mit 20 von 33 Personen überdurchschnittlich hoch. Die restlichen 13 Stände gehören Verkäufern, die aus Dorfgemeinschaften in der näheren Umgebung von Huancayo kommen.

Besonders auffallend bei der lokalen Aufsplitterung dieser letztgenannten Verkaufsstände von Fertigkleidung ist die Tatsache, daß sich darunter kein Hersteller aus Sicaya befindet. Noch vor wenigen Jahren setzte ein Großteil der Näherinnen von Sicaya ihre Ware direkt auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo ab. Mit der Einführung einer Anzahl von Nähmaschinen aus den USA in den dreißiger Jahren spezialisierte sich ein Teil der Bewohner dieses Ortes auf die Herstellung von Kleidung. Für lange Zeit bildeten Kleider im Mestizenstil, die im gesamten zentralperuanischen Andenbereich ihre Verbreitung fanden, den Hauptexportartikel dieser Dorfgemeinschaft. Inzwischen hat jedoch dieser Produktionssektor seine frühere Bedeutung verloren, da viele Hersteller infolge der zunehmenden Konkurrenz durch industriell gefertigte Massenkonfektionskleidung aus Lima, deren Produktionskosten wesentlich niedriger

liegen, ihren Heimbetrieb eingestellt haben. Somit sind die Schneider von Sicaya nur noch vereinzelt auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo vertreten.

Auch auf dem Sektor der Schuhwarenherstellung gibt es eine historisch bedingte lokale Spezialisierung. Bereits im vergangenen Jahrhundert galt die Dorfgemeinschaft Julcán, im nördlichen Mantaro-Tal unweit von Jauja gelegen, als wichtigster Schuhproduzent dieser Region. Ihrer Monopolstellung konnten sich die örtlichen Schuhmacher jedoch nicht lange erfreuen. Die steigende Nachfrage nach Schuhen, nicht zuletzt eine Folge des tiefgreifenden soziokulturellen Entwicklungsprozesses der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal, bedingte eine Erweiterung der Produktionskapazitäten. Durch die darauffolgende Errichtung von Schuhfabriken in Huancayo erwuchs der Gemeinde Julcán eine bedrohliche Konkurrenz für ihren Hauptwirtschaftszweig.

Dank der schnellen Anpassungsfähigkeit eines Teils ihrer Einwohner gelang es dieser Dorfgemeinschaft jedoch noch rechtzeitig, den drohenden wirtschaftlichen Ruin ihrer Erwerbsgrundlage abzuwenden, indem sich die wirtschaftlich stärkeren Hersteller von Julcán Maschinen anschafften und unter Absorption der kleineren Produzenten eine betriebsmäßige Schuhproduktion aufnahmen (Arguedas 1957:137).

Julcán ist heute mit zwei von zwölf Schuhverkaufsständen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo vertreten; beide Verkäufer sind auch gleichzeitig Produzenten ihrer Ware.

Chupaca, das vor ca. 30 Jahren ebenfalls eine einträgliche Schuhindustrie besessen hatte (Tschopik 1947:41), allerdings nicht in dem Umfang und von der Bedeutung wie in Julcán, stellt keinen der Verkaufsstände mehr. Schon im Jahre 1955 existierte gemäß der Zählung von Arguedas (1957:137) unter 101 Schuhverkäufern nur noch ein einziger aus Chupaca. Die restlichen verteilten sich wie folgt:

Nördliches Mantaro-Tal

Julcán	23
Masma	11
Jauja	6
Pancán	3
Chunán	2

Südliches Mantaro-Tal

Huancayo	47
Paccha	5
Hualaoyo	1

Zwei weitere Händler kamen aus Lima.

Wie die Untersuchung vom Sommer 1971 ergab, waren von den zwölf erfaßten Schuhverkäufern wiederum die Orte Huancayo und Julcán am stärksten auf dem Sonntagsmarkt vertreten. Huancayo stellte dabei mit neun Verkäufern, darunter acht Wiederverkäufern, den weitaus größten Anteil.

Eine lange Tradition besitzt auch die Herstellung von Hüten in der Dorfgemeinschaft San Agustín de Cajas (kurz auch Cajas genannt), wenige Kilometer nördlich von Huancayo. Das Gros der Hutverkäufer auf dem Sonntagsmarkt, die zu zwei Dritteln durch Produzenten repräsentiert werden, stammt direkt aus Cajas Chico. Einige der jetzt in Huancayo lebenden Hutmacher haben sich allerdings vor nicht allzu langer Zeit - aus Cajas kommend - in der Stadt niedergelassen.

Von neun Betten- und Matratzenverkäufern sind sechs, davon fünf aus Huancayo, Wiederverkäufer. Außerdem ist einer von drei Produzenten in der Marktmegropole ansässig, während die anderen beiden aus Orcotuna bzw. Acobamba (im entfernten, subtropischen Oriente der Provinz Huancayo) anreisen, um ihre Ware auf dem Sonntagsmarkt anzubieten.

Die Möbelverkäufer stellen dagegen in ihrer Eigenschaft als Tischler und Zimmerleute ihre Produkte ausschließlich selbst her. Auch bei ihnen tritt das Übergewicht des Anteils der Huancaínos deutlich zutage.

Bei den drei Verkaufssektionen Eisen-, Blech- und Plastikwaren (überwiegend Importgütern aus Lima) werden die jeweiligen Stände fast ausschließlich von Wiederverkäufern aus Huancayo betrieben.

Eine gewisse Einschränkung muß allerdings bei den Eisen- und Blechwaren gemacht werden. Fünf der achtzehn Verkäufer von Blechwaren können nämlich insofern als Produzenten gelten, als sie ihre Zwischenhandelsprodukte im Zustand von Halbfabrikaten von ihren Lieferanten, den Metallfabriken, erhalten und sie daher weiterverarbeiten müssen, um handelsfertige Marktprodukte aus ihnen zu machen.

Ferner erscheinen oft auch Eisenwaren in verändertem Zustand auf dem Markt, und zwar in Form von Alteisen. Dieser Umstand impliziert die Zwischenstellung, die einige dieser Verkäufer zwischen der Position der eigentlichen Produzenten sowie der Wiederverkäufer einnehmen, zumal sie in ihren kleinen Hausschmieden und -werkstätten einen Teil ihrer Alteisenwaren umarbeiten, ehe diese in der jeweiligen Endform den Markt erreichen.

Der relativ begrenzte zahlenmäßige Anteil der kunsthandwerklichen Stände entspricht bei weitem nicht der wesentlichen Bedeutung, die diese Sektion für das Gesamtgepräge des Sonntagsmarktes besitzt. Ein besonderes Kennzeichen dieser Handwerkszweige ist ihre lokale Spezialisierung. Auffallend ist dabei, daß sich in einigen Teilbereichen auch hier bereits in stärkerem Maße Wiederverkäufer aus Huancayo bei der Vermarktung der Ware eingeschaltet haben, z.B. beim Verkauf von Handgeweben, allgemeinem Kunsthandwerk und Pelzwaren. Allein auf dem Gebiet der Silberschmiedekunst sowie der Fertigung von geschnitzten Kalebassen dominieren noch die eigentlichen Hersteller bei der Vermarktung ihrer Produkte. Die letztgenannten Artikel werden sogar als einzige von allen kunsthandwerklichen Warengruppen ausschließlich von ihren Produzenten, die alle aus Cochabamba und Cochabamba stammen, vermarktet. Das Zentrum der Silberwarenherstellung ist das Dorf San Jerónimo, das der traditionellen regionalen Webkunst Hualhuas. Beide Orte liegen 7 bis 10 km nördlich von Huancayo. Andere weit verbreitete Handgewebe sind die Erzeugnisse von Ayacucho, die ebenfalls auf den Sonntagsmarkt gelangen. Ein Drittel der Pelzwarenhändler reist jede Woche aus Huancavelica an. Aus diesem Gebiet stammt auch der größte Teil der Felle und Pelze, die von Geschäftsleuten aus Huancayo auf dem Markt verkauft werden.

Die kleinste Verkaufsgruppe auf dem Sonntagsmarkt umfaßt die Stände mit Sattlerwaren. Zu ihr gehören je zwei Wiederverkäufer und Produzenten; drei von ihnen stammen aus Huancayo.

Die drei Warengruppen Südfrüchte, Obst und Gemüse sowie Gemischtwaren gehören eigentlich nicht in das offizielle Bild des Sonntagsmarktes, wie es dem Zulassungsregister des Magistrats der Stadt Huancayo entspricht. In diesem Zulassungsregister der Behörden sind alle festen Marktstände aufgeführt, die einer vierteljährlichen Steuerabgabe unterliegen. Die drei zuletzt erwähnten Warengattungen sind aber wegen ihrer häufigen Fluktuation nur schwer erfaßbar. Die Verkäufer dieser Waren, die zu den ärmeren Händlern zählen, suchen gewöhnlich der obligatorischen Steuer zu entgehen, indem sie sich nicht bei der Subsistenzbehörde registrieren lassen. Sie erscheinen meist in unregelmäßigen Abständen zu den Marktveranstaltungen und breiten dabei ihre Ware auf Decken und Tüchern auf dem Erdboden aus. Ihre Verkaufsplätze schließen sich an die südliche Begrenzung des Marktes an, die durch den Jirón Tarapacá gebildet wird. Diese Verkäufer treten fast ausschließlich als Wiederverkäufer auf, von denen wiederum der größte Teil aus Huancayo stammt. Lediglich einer von 23 Gemüseverkäufern bietet seine eigenen Produkte an. Der Schwerpunkt des Gemüseanbaus liegt im südlichen Gebiet des Mantaro-Tales; daher stammen die auswärtigen Händler dieser Erzeugnisse überwiegend aus dortigen Dorfgemeinschaften.

4.3.2.4 Zusätzliche berufliche Tätigkeiten der Verkäufer

Mehr als ein Viertel der Befragten, 72 Personen, geht neben der kommerziellen Tätigkeit einer anderen Beschäftigung nach. Weitere 38 der weiblichen Verkäufer erwähnen ihre Stellung als Hausfrau als zusätzliche Tätigkeit. Es muß hierbei allerdings hinzugefügt werden, daß mit Ausnahme der minderjährigen sowie unverheirateten Frauen, die nur eine verschwindend kleine Zahl repräsentieren, letztlich alle Frauen, auch ohne ausdrückliche Erwähnung in diesem Zusammenhang, in ihren Haushaltungen als voll engagiert zu gelten haben.

Zusätzliche Beschäftigung der Verkäufer

Hausfrau Bauer Schüler Mechaniker Angestellter Sonst.
Student

Fertigkleid.	11	4	3			5
Schuhe	5					1
Hüte	1				1	
Betten	1				1	3
Möbel			1			1
Blechw.	3	2				3
Plastikw.			2			
Eisenw.	2	1			1	
Früchte	1		1		1	
Gemüse	2	4	1			3
Krämerw.	2	1				
Silberw.	5	1		1	1	
Keramik	1	4	2	2		2
Handgew.	2	4	3	1		
Pelze	2		2			3
Geschn.						1
Kaleb.		5				

Der allgemein zu beobachtende Trend unter der mestizisierten Bevölkerung des Mantaro-Tales, vorzugsweise im Handelsgewerbe beschäftigt zu sein, zeigt sich am deutlichsten in den Berufszweigen, in denen nur noch eine geringe oder gar keine gleichzeitige landwirtschaftliche Erwerbstätigkeit mehr zu verzeichnen ist.

Am stärksten ist dies bei Wiederverkäufern ausgeprägt, die sich fast ausschließlich auf ihre kommerzielle Tätigkeit konzentrieren. Bei ihnen, die zumeist unter urbanen Umweltbedingungen leben, sind allerdings soziale und kulturelle Voraussetzungen gegeben, die sich mit denen der Bewohner von Dorfgemeinschaften nicht ohne weiteres vergleichen lassen. Der Anteil derer, die sich neben ihrem Geschäftsberuf noch als Bauern ausgeben (ca. 10 %), ist eng verknüpft mit den handwerklichen Gewerbebezweigen. Es handelt sich überwiegend um Mitglieder von Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal, bei denen die Bearbeitung des noch vorhandenen Bodenbesitzes nur noch eine Nebenerwerbsquelle darstellt, während der Großteil des Lebensunterhalts bereits aus den Einkünften des Handwerks bestritten wird.

Sofern sich der Besitzer eines Stücks Land, der einer kommerziellen Tätigkeit nachgeht, nicht zur Verpachtung oder zum Verkauf entschließt, ist die Weiterbearbeitung des Bodens mehr eine symbolisch-sentimentale Geste im Sinne eines ungebrochenen Verhältnisses zu jahrhundertealten, traditionellen Werten als eine unmittelbare wirtschaftliche Notwendigkeit.

Hinter den Bauern rangieren an zweiter Stelle in der Beschäftigungsskala Schüler und Studenten, die ca. 6 % der befragten Verkäufer ausmachen. Sie sind am stärksten in den kunsthandwerklichen Berufen vertreten, was sich daraus erklären läßt, daß Mitglieder ihrer Familien aktiv an Produktion und Handel beteiligt sind.

Die übrigen Haupt- und Nebenbeschäftigungen treten nur sehr vereinzelt auf. Die Vielfalt der zusätzlichen Tätigkeiten verdeutlicht die Bemühungen dieser Menschen, von den verschiedensten Ausgangspositionen her ihre Lebensbedingungen durch die Aufnahme von Handel zu verbessern.

4.3.3 Produktion und Angebot

Stark ausgeprägt ist die lokale und regionale Spezialisierung von bestimmten Produktionszweigen. Sie wurzelt einerseits in Traditionen innerhalb der Dorfgemeinschaften. Andererseits beruht sie aber auch auf geschickter Umstellung eines Teils der Bevölkerung auf ökonomisch einträgliche Produktionsbereiche in jüngerer Zeit.

Hervorragende Beispiele solcher Entwicklung stellen die Dörfer Pucará, am äußersten Südrand des Mantaro-Tales, und Acolla, im entgegengesetzten Norden gelegen, dar. Beide weisen ähnliche wirtschaftliche Verhältnisse auf, die von der außerordentlichen Anpassungsfähigkeit ihrer Bewohner zeugen. Diese Dorfgemeinschaften haben es verstanden, ihre traditionelle Wirtschaftsweise, die über eine interne Konsumproduktion nicht hinausging, auf eine

marktorientierte Produktionsweise in fest abgestecktem Rahmen umzustellen. Sie haben sich auf den Anbau von Gemüse spezialisiert. Vor allem Pucará ist auf diese Weise zu einem der wichtigsten Exporteure für den Markt in Lima geworden (Alers-Montalvo 1968:260).

Während die kunsthandwerklich spezialisierten Gewerbebezweige fast ausschließlich auf Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal beschränkt sind, stammen die industriellen Erzeugnisse zum größten Teil aus Produktionsstätten in Lima. Oft handelt es sich dabei um Niederlassungen ausländischer, zumeist nordamerikanischer Unternehmen. Doch auch die Stadt Huancayo hat sich in zunehmendem Maße in den Wettbewerb eingeschaltet, was sich am Beispiel der Errichtung einer Textilfabrik zeigt, die kurz nach dem Militärputsch von 1968 in eine Webkooperative umgewandelt wurde.

Auf diesen Grundlagen läßt sich eine produktionstechnisch bedingte regionale und lokale Auffächerung der einzelnen auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo angebotenen Warengruppen erkennen: einerseits fabrikationsmäßige Massenartikel aus dem Großraum Lima und zu geringeren Teilen aus Huancayo, andererseits manuell gefertigte Erzeugnisse sowie landwirtschaftliche Produkte aus den ländlichen Gebieten.

Der Sonntagsmarkt von Huancayo stellt für einen Teil der Bevölkerung des Mantaro-Tales einen lebenswichtigen Regulierungsfaktor für die wirtschaftlichen Bedürfnisse der Haushaltungen dar. Zahlreiche Familien produzieren soviel, daß sie über ihren eigenen Bedarf hinaus eine bestimmte Menge ihrer landwirtschaftlichen oder handwerklichen Erzeugnisse entweder auf dem Sonntagsmarkt oder über andere Absatzkanäle verkaufen können, um mit dem finanziellen Erlös den Unterhalt ihrer Familienmitglieder von Woche zu Woche gewährleisten zu können. Dies gilt insbesondere für Kleinbauern, die Feld- und Gartenbau betreiben, sowie für Hersteller von handwerklichen und kunsthandwerklichen Artikeln. Somit spielt der Markt für einen Teil der handeltreibenden Bevölkerung dieser Region die Rolle eines Absatzzentrums ihrer Erzeugnisse, und gleichzeitig ist er eine kurzfristige Versorgungsquelle für ihre Haushaltungen.

Zu einem wachsenden Schwerpunkt des heutigen Sonntagsmarktes hat sich andererseits - nach Bedeutung und Volumen - der Handel mit Importgütern entwickelt, der fast ausschließlich über Zwischenhändler läuft.

Im folgenden wird auf die einzelnen Produktionszweige hinsichtlich ihres Marktangebotes und ihrer Bedeutung im regionalwirtschaftlichen Rahmen eingegangen. Dabei sollen die jeweiligen Produktionskapazitäten, die ihrerseits Schlüsse über die Produktivität in einzelnen Produktionsbereichen zulassen, berücksichtigt werden.

Zunächst wird wiederum die größte Warensektion auf dem Sonntagsmarkt, die Fertigungskleidung, analysiert. Wie schon gesagt, ist der überwiegende Teil dieser Erzeugnisse teils in Lima, teils in Huancaayo in Fabriken hergestellt und gelangt über Zwischenhändler auf den Markt. Daneben existiert - sowohl in Huancaayo als auch in einigen der umliegenden Dorfgemeinschaften - eine größere Anzahl von kleineren und mittleren Heimbetrieben, die sich überwiegend auf die Fertigung von Kleidung im Mestizenstil spezialisiert haben. Hinzu kommt ein vielfältiges Angebot an Strickwaren, Stickerien sowie Haus- und Küchenkleidung. Die kleineren Schneidereien arbeiten als Familienbetriebe, in denen neben dem Hersteller (gewöhnlich der Ehefrau) durchschnittlich ein bis zwei weitere Familienmitglieder beschäftigt sind. In mittelgroßen Betrieben werden neben Familienangehörigen häufig noch weitere Hilfskräfte auf der Basis der Lohnarbeit eingestellt.

Das Inventar dieser Schneiderwerkstätten besteht, je nach Anzahl der dort Beschäftigten, aus einer oder mehreren Nähmaschinen, von denen einige schon elektrisch betrieben werden. Die Ausstattung der Textilbetriebe in Huancaayo - sowohl der Textilfabrik als auch der kleineren Privatwerkstätten - mit Nähmaschinen setzte früher ein (um die Wende des 19. Jahrhunderts) als in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales.

In Sicaya, wo sich eine größere Anzahl von Einwohnern auf das Schneiderhandwerk spezialisiert hatte, wurden Nähmaschinen erst in den dreißiger Jahren in größerem Umfang eingeführt (Escobar 1973:54). Nachdem diese Personen anfangs hauptsächlich für ihren eigenen Bedarf produzierten, begannen sie allmählich auch Kleider für den Markthandel herzustellen. Dabei werden meist alle Etappen, vom Produktionsprozeß bis zum Handel von den Schneidern selbst getätigt: Sie entwerfen die Kleider, nähen den Stoff und verkaufen schließlich das fertige Produkt, schalten aber teilweise auch einen Zwischenhändler bzw. Wiederverkäufer ein.

Müssen die einzelnen Arbeitsgänge des Herstellungsprozesses von nur einer einzigen Person verrichtet werden, was häufig der Fall ist, so ist das Produktivitätsniveau niedrig. Es steigert sich mit der Erweiterung der Produktionsfaktoren, d.h. mit der Erhöhung der Anzahl von Beschäftigten sowie der Menge von Maschinen und Werkzeugen, die solchen Schneidbetrieben zur Verfügung stehen. Jedoch ist auch dieses Produktivitätsniveau, gemessen an der Kleiderherstellung in Textilfabriken noch gering.

Zum anderen konzentriert sich das Warenangebot, das in kleineren und mittleren Heimbetrieben gefertigt wird, auf den "estilo típico", d.h. Kleidung, die den traditionellen Charakter der Region aufweist und insofern nur einer begrenzten Nachfrage des vielschichtigen Käuferkreises auf dem Sonntagsmarkt unterliegt. Für das Angebot an fabrikmäßig hergestellter Kleidung gibt es angesichts der zahlreichen urbanen Käufer auf dem Markt ein breiteres Absatzfeld als für die traditionelle Kleidung.

Auch bei den Herstellern von Schuhwaren setzte vor einigen Jahrzehnten eine partielle Umorientierung in der Produktionstechnik ein. Wie schon an anderer Stelle erwähnt, gingen

die meisten Schuhmacher dazu über, ihr Produktivitätsniveau durch maschinelle Ausstattung ihrer Werkstätten zu erhöhen. Auf diese Weise konnten sie auch die Produktionskosten senken, doch ist dieses Herstellungsverfahren im Vergleich mit größeren Schuhfabriken in Lima und Huancayo immer noch aufwendig. Die provinziellen Produzenten arbeiten nämlich weitgehend auf individueller Basis in ihren kleinen Werkstätten, also ohne arbeitsteilige Fertigung.

Das Warenangebot an Hüten entstammt überwiegend der einheimischen Produktion, die ihre Schwerpunkte in San Agustín de Cajas und in jüngerer Zeit auch in Huancayo besitzt. Importierte Ware aus Lima nimmt nur einen untergeordneten Platz ein. Auf diesem Produktionssektor dominieren eindeutig kleinere Heimbetriebe, die zumeist unter Beteiligung eines oder mehrerer Familienmitglieder arbeiten. Lediglich in einem Falle - es handelt sich um einen Produzenten aus Huancayo - wurden zwei außerfamiliäre Arbeitskräfte eingestellt.

Das Angebot in dieser Branche erstreckt sich über Filzhüte in europäischem Stil für Männer sowie Stroh- und Baumwollhüte in traditionellem Huanca-Stil für Frauen. Da es sich zumindest bei den Frauenhüten um handgefertigte Stücke mit regionalem Charakter handelt, ist diesem Gewerbezweig bisher keine nennenswerte Konkurrenz durch importierte Fabrikationsware entstanden. Die kleinen Heimbetriebe in Cajas stellen nämlich hauptsächlich Frauenhüte her. Ein Teil der Männerhüte hingegen wird in Lima fabriziert, wodurch für einige Hersteller im Mantaro-Tal eine Konkurrenz entstanden ist.

Eine Begleiterscheinung der urbanen Einflüsse der national-peruanischen Kultur auf die Region, insbesondere auf die Stadt Huancayo, ist die Ausdehnung der lokalen Produktion auf die

professionelle Herstellung von Bettgestellen und Matratzen sowie verschiedenen Möbelstücken. Gehörten diese Produkte in der hier angebotenen Form noch vor nicht allzu langer Zeit hauptsächlich zum Hausinventar und Wohnkomfort der Stadtbevölkerung, so haben sie im Zuge des Mestizisierungsprozesses inzwischen auch in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales weitgehend Eingang gefunden.

Bei Betten und Matratzen wird das Angebot allerdings überwiegend von Importgütern aus Lima bestimmt, während der Anteil der einheimischen Manufakturprodukte, die nicht selten von niedrigerer Qualität sind, relativ gering ist. Im ganzen gesehen ist die Heimproduktion dieser Waren sogar rückläufig, da eine Aufrechterhaltung der Kleinwerkstätten angesichts der Errichtung einer Matratzenfabrik in Huancayo unrentabel geworden ist.

Anders verhält es sich beim Marktangebot von Möbeln. Diese werden zum weitaus größten Teil in kleinen oder mittleren Produktionsstätten in Huancayo selbst hergestellt. Bei den Produzenten handelt es sich um Zimmerleute, die in ihren Betrieben einesteils die Hilfe von Familienangehörigen in Anspruch nehmen, zum anderen aber auch fremde Arbeitskräfte einstellen. Durchschnittlich arbeiten in diesen Werkstätten zwei bis vier Personen. Das Warenangebot reicht von kleinen Tischen, Schränken, bunt bemalten Holztruhen bis hin zu bastüberzogenen Stühlen, die von fremden Besuchern sehr geschätzt werden.

Die auf dem Sonntagsmarkt angebotenen Eisen- und Blechwaren sind entweder direkte Importgüter, die über Zwischenhändler vertrieben werden, oder aber verkaufsfertige Endprodukte, die aus Alteisen umgearbeitet bzw. als Halbfabrikate weiterverarbeitet wurden. Diese Art von Endbearbeitung geschieht zumeist in kleinen Werkstätten. Ein Teil der Familie des Händlers kann hierbei, vor allem beim Verkauf der Ware,

beteiligt sein. Mehrere dieser Eisenwarenhändler, die speziell Gebrauchtware anbieten, besitzen außerdem einen Kiosk auf dem Gelände des Mercado Mayorista im Zentrum der Stadt. In der Regel kaufen sie alte Werkzeuge, die äußerlich nicht mehr in gutem oder gebrauchsfähigem Zustand sind, von verschiedenen Personen auf. Diese Gegenstände werden dann repariert und überarbeitet, um ihnen wieder eine annähernd marktgerechte Qualität zu verleihen. Es handelt sich hierbei um Hämmer, Zangen, Nägel, Schraubenzieher u.a.

Die kleinen Produzenten von Blechwaren besorgen sich ihr Rohmaterial in der örtlichen Fabrik "Metales del Centro". Es handelt sich dabei zumeist um Aluminiumplatten, die zerschnitten werden, um gewünschte Endprodukte wie Kochtöpfe, Eimer, Schüsseln, Trichter, Siebe, Raspeln, Tragegefäße für Speisen u.a. herzustellen. Neben der geringen Produktivität solcher kleinen Heimbetriebe im Vergleich zur Fabrikproduktion wird ein Qualitätsunterschied durch die grobe Vernietung und Verlötung der Metallwaren deutlich.

Einige Wiederverkäufer dieser Warensektion bieten außerdem Steingutware in Form von Tassen, Teekannen, Krügen sowie Fußwaschbecken an, die sie aus dem Unternehmen "Locería Central" beziehen.

Die Plastikwaren, die auf dem Markt angeboten werden, beziehen die Verkäufer über Handelsvertreter dieser Branche, durch Beziehungen zu lokalen Spezialgeschäften oder aufgrund von Lieferverträgen direkt aus Fabriken in Lima.

Die unbestreitbar nachhaltigste Prägung des Erscheinungsbildes des Sonntagsmarktes üben die kunsthandwerklichen Produkte der Region aus. Dazu zählen Silberschmiedewaren, Handgewebe, Keramik, geschnittene Kalebassen sowie Felle und Pelze von Lama und Alpaka. Durch die touristische Erschließung des Mantaro-Tales haben die kunsthandwerklichen Gewerbebranchen einen ungeahnten

Aufschwung genommen. Da es sich hierbei um Gegenstände handelt, deren Wert nach der manuellen künstlerischen Geschicklichkeit des Herstellers bemessen wird, droht diesen Handwerkszweigen gegenwärtig keine unmittelbare Konkurrenz durch fabrikationsgefertigte Massenware dieser Art. Allerdings sind auf einigen Sektoren der kunsthandwerklichen Branche vereinzelt Entwicklungen aufgetreten, die zu ökonomischen Abhängigkeiten geführt haben. Darauf wird bei der Behandlung der Produktionsbeziehungen im folgenden Kapitel einzugehen sein (S. 118).

Zu einem dieser, vor allem von Touristen sehr geschätzten Kunstfertigkeiten, die zu einem größeren Teil auf dem Sonntagsmarkt angeboten werden, gehört das Silberschmiedehandwerk mit seinem Zentrum in dem Dorf San Jerónimo.

Der Produktionsprozeß bei der Fertigung von Silberwaren ist vielfältig und erfordert minuziöse manuelle Kleinstarbeit. Ihr Grundmaterial, das Silber, erhalten die Silberschmiede (plateros) in Form von kleinen Stangen oder Münzen von der "Banco Industrial de Huancayo" oder "Banco Minero del Perú". Die Silbermünzen müssen zunächst in kleinen speziellen Schmelztiegeln verflüssigt werden. Zur Ausarbeitung von Tierfiguren, darunter Lamas und Alpakas als häufigsten Motiven, benutzen die plateros auch Gußformen. Die feinen, dünnen Fäden, die man für die Anfertigung von Filigranarbeiten benötigt, gewinnen sie aus den Silberstangen, die sie mit Hilfe von Spezialwerkzeugen sehr sauber in Längsrichtung zerschneiden. Zu solchen Filigranerzeugnissen gehören Ringe, Broschen und Armbänder. Erzeugnisse in kompakter Form sind Bestecke, Teller, Zuckerdosen, kleine Gewürzfässer, Aschenbecher u.a.

Zwischen den einzelnen Werkstätten bestehen zum Teil erhebliche Unterschiede in der Produktionstechnik. In einigen Fällen ist die Ausstattung mit technischem Gerät sehr begrenzt, so daß zusätzliche manuelle Griffe die mechanischen Hilfsmittel ersetzen müssen. Dadurch werden Arbeitsgänge verlangsamt, was eine Minderung der Produktivität zur Folge hat. Solche Betriebe sind nicht oder nur unter größerem Personaleinsatz in der Lage,

soviel zu produzieren, daß sie der Nachfrage auf dem Sonntagsmarkt von Huancaayo gerecht werden und dort einen Verkaufsstand unterhalten können. Das erfordert ein gefächertes Warensortiment sowie eine gut funktionierende Geschäftsführung. Dies ist nur durch eine ausgefeilte Produktionstechnik und die Aufbietung einer angemessenen Anzahl von Hilfskräften (fast ausschließlich Familienmitgliedern) erreichbar.

Einen anderen bedeutenden Zweig des regionalen Kunsthandwerks stellt die Weberei dar, die im Dorf Hualhuas besonders stark ausgeprägt ist. Arguedas (1957:138) berichtet, daß ein Teil der dortigen Weber, die bis dahin fast ausschließlich für den regionalen Bedarf produzierten, zu Beginn der vierziger Jahre durch einen auswärtigen Geschäftsmann dazu inspiriert wurden, ihre Produktion primär auf die Nachfrage eines städtischen Kundenkreises auszurichten. Hierbei war es für die lokalen Hersteller wichtig, sich bei der Auswahl von ornamentalen und farblichen Motiven an den ästhetischen Vorstellungen dieser Kundschaft zu orientieren. Gewebe mit traditionellen Mustern nach inkaischer Art mit grellen Farben und kräftigen Webstrukturen erwiesen sich dabei als bevorzugt. Die steigende Nachfrage nach diesen Handgeweben veranlaßte einige Weber, die Qualität ihres Arbeitsgerätes (Webstuhl, Spinnrad) zu verbessern, um die Webtechnik zu verfeinern und zu rationalisieren. Besonders geschäftstüchtige Personen verstanden es, Webwerkstätten - nicht nur in Hualhuas, sondern später auch in Huancaayo - unter Hinzuziehung von Fachkräften, die als Lohnarbeiter eingestellt wurden, zu eröffnen. Daneben existiert noch eine größere Anzahl von einzelnen Webern, deren Produktivkapazitäten jedoch nicht ausreichen, um mit ihrem geringen Kapital und einem sehr begrenzten Warenangebot auf dem regionalen Markt unabhängig operieren zu können.

Die Gründung einer Webkooperative im Jahre 1970, die mit Hilfe staatlicher Kredite zu einer Verbesserung der technischen Ausrüstung der einzelnen Webwerkstätten führen sollte, hatte zum Zeitpunkt dieser Untersuchung (1971) nur wenig Resonanz und Zulauf gefunden. Die meisten Personen trennten sich nur ungern von ihren bisherigen traditionellen Arbeitsmethoden an den alten Webstühlen.

Töpferware wird auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo überwiegend in Form von kunstgewerblicher Keramik angeboten, die hauptsächlich für den touristischen Bedarf bestimmt ist. Motive und Formgebung der einzelnen Gegenstände, die aus der regionalen Produktion stammen, sind von anspruchslosem künstlerischem Niveau. Hervorstechend ist nur die grelle, bunte Bemalung des Tons. Es handelt sich zumeist um Menschen- und Tierfiguren, oft in Form von Sparbüchsen. Größeren Zuspruchs erfreut sich die weithin verbreitete Töpferware aus Ayacucho und Pucará (Dept. Puno), die über Zwischenhändler auch nach Huancayo gelangt. Handgemachte Tonwaren aus Aco, dem Zentrum der regionalen Töpferkunst, erscheinen nur sehr vereinzelt auf dem Sonntagsmarkt. Als Gebrauchsgegenstände sind die früher häufig benutzten Tongefäße heute auch bei der Landbevölkerung schon weitgehend durch Metall- und Plastikzeugnisse verdrängt worden.

Andere kunsthandwerkliche Artikel sind holzgeschnitzte Löffel, Gabeln, Schöpfkellen und Schalen, die zum Teil in Pariahuanca, im subtropischen Teil der Provinz Huancayo, hergestellt werden, sowie eine Vielfalt von weiterem Zierat aus Holz, Ton, Bast und Alpakafellen. Die Mehrzahl der Felle von Alpaka und Lama, die auf dem Sonntagsmarkt angeboten werden, stammt aus Huancavelica, das als Hauptaufzuchtgebiet der Kameliden in Perú gilt. Die Endverarbeitung dieser Felle geschieht zum Teil aber auch in Kürschnereien in Huancayo. Auf dem Markt erscheinen diese Produkte in Form von kunstvoll bearbeiteten Bettvorlegern, Hausschuhen, Mützen, Jacken oder Mänteln.

Ein anderes herausragendes Erzeugnis des volkstümlichen Kunsthandwerks dieser Region ist der mate burilado, eine kunstvoll geschnitzte Kalebasse. Ursprung dieser Volkskunst soll die Gegend um Ayacucho sein, wo solche Kalebassen auch wachsen. Auf nicht näher bekannte Weise hat dieses Kunsthandwerk auch im Mantaro-Tal Eingang gefunden, wo es schon seit Generationen in den Dörfern Cochas Grande und Cochas Chico gepflegt wird. Da Kalebassen im Mantaro-Tal nicht wachsen, müssen sie von der peruanischen Nordküste (Piura, Lambayeque) oder aus dem Chanchamayo-Tal am Osthang der Anden herbeigebracht werden.

Vor der Bearbeitung werden die Kalebassen gereinigt und eingefettet. Da die Früchte unterschiedliche Größe und Form aufweisen, schneidet man sie entsprechend zurecht oder aber nutzt ihre natürliche Form aus. Es bleibt schließlich der Meisterschaft des Künstlers überlassen, welche Themen er sich für seine Schnitzarbeit aussucht. Die Motive, die mit großer Geschicklichkeit mit Hilfe eines Stichels eingraviert werden, weisen eine außerordentliche Vielfalt auf. Man stellt Szenen eines Stierkampfes, einer religiösen Prozession, eines Dorffestes oder einer Ernte auf dem Feld dar. Mit einer Flamme werden verschiedene Nuancen von hellen und dunklen Farbtönen (je nach Temperatur an einer bestimmten Stelle) erzeugt. Zusätzlich können die geschnitzten Kalebassen noch bunt bemalt werden.

Im Unterschied zu den Kalebassen an der Nordküste Perus, die als Trink- und Transportgefäß für Chicha oder zum Servieren von Speisen benutzt werden, erfüllen die mates burilados in Huancayo hauptsächlich dekorative Zwecke.

Eine letzte Besonderheit der regionalen kunsthandwerklichen Produktion sind die gepunzten Lederarbeiten der Sattler. Zu diesem Warenangebot gehören Brief-, Akten- und Handtaschen sowie Gürtel und Riemen.

Wie schon zuvor erwähnt, sind die Verkaufsplätze der Sektion Gemüse, Südfrüchte und Gemischwaren (Mehl, Zucker, Nudeln, Kartoffeln, Reis etc.) dem Besucher schon rein optisch eine Randerscheinung. Sie haben nicht annähernd den Zulauf wie die Stände mit handwerklichen und industriellen Produkten. Andererseits zeugen diese Lebensmittelverkäufer noch von dem ursprünglichen Charakter, den der Sonntagsmarkt in seiner Entstehungszeit einmal gehabt hat. Im Gegensatz zu den meisten kleineren dörflichen Marktveranstaltungen im Mantaro-Tal, auf denen sich ein solcher Charakter noch weitgehend erhalten hat, vermittelt der Sonntagsmarkt von Huancayo wegen seiner besonderen sozioökonomischen Bedingungen ein wesentlich differenzierteres Erscheinungsbild. Grundnahrungsmittel und landwirtschaftliche Erzeugnisse, die auf den dörflichen Märkten

noch überwiegen und aus ihnen wichtige Umsatzplätze für primäre Verbrauchsgüter machen, stellen auf dem Sonntagsmarkt nicht mehr den Kern des Warenangebotes dar.

4.3.4 Produktionsbeziehungen

Bestimmte Produktionsbeziehungen, die sich in den einzelnen Produktionsbereichen im Mantaro-Tal in neuerer Zeit herausgebildet haben, beruhen auf einer Reihe von unterschiedlichen sozioökonomischen Faktoren. Von Bedeutung ist dabei zum einen, inwieweit die Integration einzelner Produktionsbereiche in den regionalen Markt vorangeschritten ist und ob es den individuellen Produzenten gelungen ist, ihre Produktivität auf ein Niveau zu heben, das der Marktnachfrage gerecht wird. Wichtig sind zum anderen die Bedingungen des vorherrschenden sozialen Milieus. Allgemein sind sie durch ein Gefälle zwischen Stadt und Dorf zu kennzeichnen. Hierbei spielen in urbanisierten Sektoren moderne sozioökonomische Einflüsse durch die kapitalistische Wirtschaftsentwicklung eine größere Rolle.

Die verschiedenen Formen von Produktionsbeziehungen, wie sie sich aus der Synthese zwischen indianischen und kolonialspanischen Elementen in den vergangenen vier Jahrhunderten auf dem landwirtschaftlichen Sektor innerhalb der dorfgemeinschaftlichen Ordnung sowie aus deren Verhältnis zu benachbarten Hazienden entwickelt haben, sind nicht in der gleichen Vielfalt im handwerklichen Produktionsbereich anzutreffen.

Grundlage für die meisten Produktionsbeziehungen auf dem handwerklichen und landwirtschaftlichen Sektor bildet selbst bei einer marktorientierten Produktionsweise auch heute noch die familiäre Produktionseinheit. Diese Basis wird in manchen Fällen erweitert - in Huancaayo dabei in stärkerem Maße als in den benachbarten Dorfgemeinschaften, je nach den wirtschaftlichen Kalkülen der einzelnen Produzenten - durch die Hinzuziehung von nichtverwandten Lohnarbeitern. Deren Einstellung wird besonders dann notwendig, wenn, wie in einigen urbanen Sektoren, die Differenzierung der Familientätigkeiten stärker vorangeschritten

ist. Dies tritt dort ein, wo es einem Großteil der jüngeren Familienmitglieder, einem allgemeinen Trend entsprechend, gelungen ist, eine Beschäftigung - sei sie berufsspezifischer Art oder als ungelernter Job im Dienstleistungssektor - auf dem öffentlichen Arbeitsmarkt zu finden.

Darüber hinaus sind aber auch solche Produzenten mit einer kleinen Familie auf die Mithilfe von Lohnangestellten angewiesen, die nicht über ausreichende Kapazitäten verfügen, um einen für den Markt produzierenden Betrieb zu unterhalten.

Produktionsbeziehungen bei Eigenbetrieben

Berufliche Spezialisierung	Zahl der Eigenbetriebe	Zahl der Eigenbetriebe mit Angestellten: davon Familienangehörige			
		1 - 5	6 - 10	1 - 5	6 - 10 Personen
Fertigkleidung	37	22	1	23	-
Schuhe	4	1	-	-	-
Hüte	8	8	-	7	-
Betten					
Matratzen	2	2	-	1	-
Möbel	13	13	-	5	-
Blechw.	5	5	-	2	-
Plastikw.	-	-	-	-	-
Eisenw.	7	7	-	5	-
Silberw.	7	6	1	6	1
Handgew.	6	5	-	4	-
Keramik	7	6	1	7	-
Pelze	6	5	1	6	-
Geschn. Kaleb.	8	5	3	5	3
Sattlerwaren	1	1	-	1	-

Von den Produzenten, die ihre Ware auf dem Sonntagsmarkt anbieten, leisten sich allerdings nur relativ wenige einen oder mehrere Angestellte in ihren Heimbetrieben. Der größere Anteil von Lohnangestellten entfällt dabei auf die Sektion Fertigteile. Auch in den Sektionen Möbel, Eisen- und Blechwaren arbeitet eine überdurchschnittliche Zahl von Angestellten mit. Die restlichen verteilen sich vereinzelt auf die Sektionen Schuhwaren, Hüte, Betten und Matratzen.

In den kunsthandwerklichen Heimbetrieben, die ihre Ware auf dem Sonntagsmarkt absetzen, sind dagegen fast ausschließlich Familienangehörige beschäftigt. Diese Art der Produktionsbeziehung ist in erster Linie auf die traditionsgebundenen Familienstrukturen, vor allem in den Dorfgemeinschaften, zurückzuführen. Häufig trägt sie bereits den Keim einer ökonomischen Instabilität in sich, denn es kommt nicht selten vor, daß diese Dorffamilien einen Teil ihrer meist jüngeren Arbeitskräfte durch Abwanderung in die Städte verlieren. Für viele dieser Personen, die schon von Jugend auf in solchen elterlichen Heimbetrieben tätig sind, werden die dortigen Arbeitsverhältnisse auf die Dauer unattraktiv, zumal sie kaum zu einer Verbesserung ihrer Lebensbedingungen führen.

Anfangs besteht die Beschäftigung der Jugendlichen in einfachen Handgriffen und Arbeitsgängen, die im Laufe der Zeit bis zum vollständigen Erlernen des jeweiligen Gewerbezweiges erweitert werden. Solange ihre Mitwirkung am Produktionsprozeß innerhalb der familiären Produktionseinheit als Kompensation für die elterlichen Ausgaben zur Erziehung aufgerechnet wird, erhalten die Heranwachsenden keinen Lohn. Setzen sie ihre Ausbildung in Huancayo oder Lima fort (was in zunehmendem Maße vorkommt), fallen sie als Arbeitskraft sowieso aus. Bei anderen wiederum, die am Orte bleiben, ist der Wunsch nach Verselbständigung - besonders nach einer Heirat - sehr groß, so daß auch sie der familiären Produktionseinheit verloren gehen.

Auf diese Weise wird der ökonomische Entfaltungsspielraum für kleine unabhängige Handwerksbetriebe, die auf Familienbasis

arbeiten, stark eingeengt, da sich das Produktivpotential oftmals auf die beiden Hauptträger solcher Betriebe, nämlich die Eheleute, reduziert.

Das Prinzip der gegenseitigen Hilfe, wie es auf dem landwirtschaftlichen Sektor zuweilen noch praktiziert wird, existiert im kommerziellen handwerklichen Bereich nicht.

Infolge der disproportionalen Entwicklung der Produktionsgrundlagen und damit verbunden auch der Produktivität hat sich für einige Kleinbetriebe die Alternative ergeben, entweder den Ruin ihrer wirtschaftlichen Lebensgrundlage zu riskieren oder eine Abhängigkeitsbeziehung zu einem Zwischenhändler einzugehen, um den Lebensunterhalt - wenn auch unter prekären Voraussetzungen - zu gewährleisten. Diese Produktionsbeziehung impliziert eine Art Arbeitszwang. Aus ihrer wirtschaftlichen Not heraus sehen sich solche Produzenten gezwungen, die ihnen von ihren Gläubigern auferlegten Produktionsbedingungen zu akzeptieren. Diese Gläubiger oder Zwischenhändler sind kleine Unternehmer, die innerhalb mancher Produktionsbereiche einen starken Einfluß ausüben und Teile der produktionsschwachen Sektoren kontrollieren.

In der Regel besorgen sie das Rohmaterial (Wolle, Stoffe, Silber etc.) für die Hersteller, erteilen ihnen Arbeits- und Produktionsauflagen und bewerten deren individuelle Leistung schließlich nach eigenem Gutdünken, ohne dabei ausgewogene marktwirtschaftliche Kalkulationen zugrunde zu legen. Der Handel mit der vom Produzenten hergestellten Ware obliegt einzig und allein dem Unternehmer. Bei Nichterfüllung oder Widerstand gegen diese Arbeitsbedingungen drohen dem Hersteller sofortige Repressalien seitens des Gläubigers.

Ein solcher Fall trat Mitte des Jahres 1971 in der Dorfgemeinschaft Hualhuas ein, als sich mehrere Weber, die von einem Unternehmer aus Huancayo abhängig waren, darum bemühten, sich in einer Vermarktungskoope-
rativen zu organisieren, die gegründet werden sollte, um ihre individuellen Interessen besser vertreten und den Absatz ihrer Erzeugnisse selber in die Hand nehmen zu können. Nur auf diese Weise wären sie in der Lage gewesen, einer weiteren Ausbeutung durch den

bisherigen Arbeitgeber zu entgehen. Zum damaligen Zeitpunkt bestand ihr Nachteil in ihrer schwachen ökonomischen Position, die es ihnen unmöglich machte, in eine Marktbeziehung einzutreten und den Absatz ihrer Produkte selbst zu kontrollieren. Diese Schwäche wurde von dem Zwischenhändler ausgenutzt.

Jene Gruppe von Webern appellierte deshalb an die zuständigen Organisationen in Huancaayo, ihnen Berater bei der Realisierung ihrer Pläne zur Verfügung zu stellen und Kredite zur Finanzierung des Projektes zu gewähren. Da sie sich jedoch der mit staatlicher Unterstützung im Jahr zuvor gegründeten Webkooperative nicht anschließen, sondern privat weiterarbeiten und nur auf einem partiellen Sektor, nämlich der Vermarktung, kooperativ werden wollten, fand dieser Vorstoß keine Beachtung. Zuvor hatte sich der betreffende Unternehmer zuerst mit Drohungen, dann mit Versprechungen vergeblich darum bemüht, die Initiative "seiner Weber" zu unterbinden.

Neben repressiven Produktionsbeziehungen, wie sie an diesem Beispiel deutlich werden, gibt es auch weniger problematische ökonomische Beziehungen zwischen Produzenten und Geschäftsleuten, die die Vermarktung der Erzeugnisse übernehmen. In solchen Fällen beruht die Produktionsbeziehung auf der stillschweigenden Anerkennung der Gleichwertigkeit beider Geschäftspartner.

Dieses Verhältnis existiert beispielsweise bei einigen Herstellern von Kleidung (Escobar 1973:54). Der Zwischenhändler leistet dabei einen finanziellen Vorschuß, mit dem sich der Schneider das nötige Arbeitsmaterial besorgen kann. Sofern der Gläubiger Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des Produzenten gewonnen und einen guten Absatz zu verzeichnen hat, ist er sogar bereit, seine Investitionen in Form von finanziellen Vorleistungen für den Hersteller und dessen Familie zu steigern. Beide Seiten sind sich im klaren darüber, daß der ökonomische Nutzen für jeden von ihnen dann am größten ist, wenn sie sich bei der Erfüllung ihrer Ziele einander entgegenkommen. Dies stimuliert die Erhöhung der Produktion auf der einen Seite sowie die Bereitschaft, großzügige Kredite zu gewähren, auf der anderen.

Art und Stil der Kleidungsstücke werden entweder nach den Wünschen des Zwischenhändlers bzw. Wiederverkäufers angefertigt, je nach den örtlichen Gegebenheiten seines Absatzgebietes, oder auf die individuellen Fähigkeiten des Schneiders abgestimmt.

Zu diesen Formen der Produktionsbeziehung kommt eine weitere, die erst durch die peruanische Militärregierung im Jahre 1970 gesetzlich verfügt wurde. Hierbei handelt es sich um das Gesetz der sogenannten Comunidad Industrial, welches die Mitbestimmung für Arbeiter und Angestellte in Betrieben, die mehr als sechs Personen beschäftigen, rechtlich verankern soll. Diese Regelung sieht vor, daß die Arbeitnehmer über zwei gewählte Gremien, die Hauptversammlung (Asamblea General) und den Betriebsrat (Consejo de la Comunidad), auf die Betriebsführung Einfluß nehmen können. Auf diese Weise besitzen sie ein Mitspracherecht bei der Gestaltung des Produktionsprozesses, bei der Verteilung der Gewinne und bei Entscheidungen über Investitionen.

Da in Huancayo bereits vereinzelt Betriebe dieser Größenordnung in mehreren Produktionsbereichen (Textilien, Schuhwaren, Metallen) vorhanden sind, ergibt sich auch hier die gesetzliche Verpflichtung zur Übernahme dieser Bestimmungen. Bei der Durchsetzung dieser Ziele kommt es jedoch häufig zu Konfliktsituationen. Vor allem die Besitzer von Industrie- und Handwerksbetrieben mit einer kleineren Zahl von Beschäftigten widersetzen sich der Beschneidung ihrer bisherigen Entscheidungskompetenzen und Verfügungsgewalt über ihren Betrieb. Der Eigentümerin einer Weberei in Huancayo gelang es in diesem Zusammenhang sogar, die Existenz der erwähnten Verordnung anfangs zu verschweigen und später ihre Angestellten von der Unzweckmäßigkeit solcher Bestimmungen, die diese unter den derzeitigen Bedingungen für ihren Betrieb bedeutet hätten, zu überzeugen.

Im landwirtschaftlichen Sektor dagegen wird noch häufig das Prinzip der gegenseitigen Hilfe praktiziert. Zur Zeit der Aussaat und der Ernte werden von den meisten Kleinbauern und Gemüsepflanzern neben den eingesetzten Familienangehörigen zusätzliche Arbeitskräfte auf dem Felde benötigt. Diese Hilfskräfte sind entweder

entferntere Verwandte oder andere lokale Privatpersonen, zumeist ebenfalls Bauern. Die Gegenseitigkeit einer solchen Aushilfsleistung besteht darin, daß deren Nutznießer die moralische Verpflichtung eingeht, die ihm zugutegekommene Arbeitsleistung zu gegebener Zeit und in angemessener Form an die Hilfsperson zurückzuerstatten. In der Regel erfordert dies eine Gleichwertigkeit der vorausgegangenen Leistung, d.h. daß Feldarbeit mit Feldarbeit abgegolten wird. Nach Alers-Montalvo (1968:87) nahmen im Jahre 1954 70 % der Kleinbauern in Pucará dieses Prinzip der gegenseitigen Arbeitshilfe in Anspruch. Handelt es sich um größere landwirtschaftliche Nutzflächen, bedienen sich die Bauern meist bezahlter Arbeitskräfte (peones).

Zusammenfassend ergibt sich, daß handwerkliche wie landwirtschaftliche Tätigkeiten in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales vorwiegend auf der Grundlage von Familieneinheiten betrieben werden. Daraus entwickeln sich zwei Formen der Beziehung zum regionalen Marktsystem. Die erste sichert den Bauern und Handwerkern aufgrund der Tatsache, daß sie den Warenabsatz über den Markt selbst tätigen, eine unabhängige ökonomische Stellung. Die Produktionsbeziehungen sind hierbei geprägt durch Mitarbeit von Familienangehörigen sowie, gelegentlich, durch die Anstellung von Lohnabhängigen. Die zweite Beziehung beinhaltet eine relative Abhängigkeit von Zwischenhändlern, da eine große Anzahl von Produzenten die Vermarktung ihrer Erzeugnisse nicht selber übernimmt. Bei dieser Abhängigkeitsbeziehung muß unterschieden werden zwischen Produzenten, die auf einer soliden wirtschaftlichen Grundlage arbeiten und die Zwischenhändler nur als Vermarktungspartner in Anspruch nehmen, und solchen Personen, die sich aufgrund ihrer prekären Produktionsbasis gezwungen sehen, die Beziehung zu Zwischenhändlern bzw. zu wohlhabenden Bauern zur Gewährleistung ihres Lebensunterhalts einzugehen.

In der Stadt Huancayo existiert neben den handwerklichen Betrieben, die überwiegend Familienproduktionseinheiten sind, bereits ein kleiner industrieller Sektor, der auf einer breiteren Basis mit Lohnangestellten arbeitet. Die kleinen Fabriken und Betriebe werden entweder als Privatbesitz, als Aktiengesellschaft oder als Kooperative geführt.

4.3.5 Einkommen und Nachfrage

Die Gewinne der einzelnen Marktverkäufer aus dem Umsatz industrieller, handwerklicher und landwirtschaftlicher Erzeugnisse können hier nicht mit konkreten Zahlen belegt werden, zumal sie selbst für die jeweiligen Händler nur schwer zu kalkulieren sind. Außerdem sind angegebene Zahlenwerte nur mit großen Vorbehalten aufzunehmen. Häufig werden bei Fragen nach dem Einkommen nur vage und mitunter manipulierte Aussagen gemacht, da der Markthändler den Verdacht hegt, daß es sich um eine verschleierte Umfrage der Subsistenzbehörde der Munizipalverwaltung handelt. Dabei fürchtet er, steuerlich stärker belastet zu werden, wenn er hohe Umsatzraten angibt.

In allgemeiner und annähernd zuverlässiger Form läßt sich das individuelle bzw. familiäre Einkommen am ehesten anhand der Angebots- und Nachfragerelationen sowie der einzelnen Produktionsbeziehungen abschätzen.

Die erfolgreichsten Markthändler sind im allgemeinen die Verkäufer von kunsthandwerklichen und industriellen Erzeugnissen. Der Tourismus hat sich bei der ersten Warengruppe zu einem außerordentlich wichtigen Faktor auf dem Sonntagsmarkt entwickelt. Ohne den wöchentlichen Besucherstrom aus dem relativ schnell erreichbaren Lima wären die kunsthandwerklichen Berufe, die das Bild des Sonntagsmarktes trotz ihres verhältnismäßig geringen prozentualen Anteils (ca. 20 %) wesentlich prägen, zum wirtschaftlichen Ruin verurteilt.

Wegen ihres teilweise hohen materiellen und künstlerischen Wertes besteht nach Artikeln wie Silberschmiedewaren, Handgeweben aus Alpakawolle, geschnitzten Kalebassen und sonstigen kunsthandwerklichen Kleinigkeiten nicht nur unter ausländischen und peruanischen Touristen eine große Nachfrage, sondern auch unter Teilen der urbanen mittelstädtischen Bevölkerung von Huancayo. Allerdings sind die Einkommen der Hersteller dieser kunsthandwerklichen Produkte sehr unterschiedlich. Sie richten sich in erster Linie nach dem Wert des Verarbeitungsmaterials der jeweiligen

Ware. So sind beispielsweise die sonntäglichen Einnahmen eines Silberschmiedes mit dem mannigfaltigen Angebot seiner Erzeugnisse bei weitem höher als die eines Verkäufers von mates burilados. Ähnlich ist das Verhältnis der Einkünfte eines Händlers von Webwaren zu denen eines Verkäufers von Keramik und Tonwaren. Für die Höhe des Umsatzes spielt dabei neben der Qualität der Erzeugnisse auch die Menge des jeweiligen Warenangebotes eine Rolle. Ein kleiner Verkaufsstand mit geringem Warensortiment zieht schon rein optisch weniger Interesse von potentiellen Käufern auf sich als einer mit reichhaltiger Auswahl. Unterschiede im Einkommensniveau ergeben sich auch zwischen Kunsthandwerkern (z.B. Webern), die ihre Ware mit Hilfe eines Verkaufsstandes auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo selber vermarkten und solchen, die ihre Erzeugnisse an Zwischenhändler absetzen. Ihnen geht dadurch die Handelsspanne zwischen dem Zwischenhandelspreis und dem Endverbraucherpreis verloren. Für kunstgewerbliche Produkte aus dem Mantaro-Tal (z.B. Silberschmiedearbeiten, Webwaren), die in Lima vermarktet werden, liegen die Zwischenhandelspreise infolge der dortigen höheren Verbraucherpreise jedoch so hoch, daß sie den Endpreisen auf dem Sonntagsmarkt annähernd gleichkommen.

Einige dieser Kunsthandwerker, insbesondere die Silberschmiede in San Jerónimo, leben dank ihrer ansehnlichen Einnahmen aus dem Verkauf ihrer Produkte in relativ guten Verhältnissen. Ihr Lebensstandard hebt sich deutlich von dem des Durchschnitts der Bewohner ihrer Dorfgemeinschaft ab. Zwar besitzen die wenigsten von ihnen ein Auto, doch reisen viele wiederholt an die Küste, vor allem nach Lima, um Geschäftsbeziehungen zu unterhalten und eventuell Verwandte zu besuchen. Häufig schicken sie auch ihre Kinder zur Ausbildung an höhere Schulen und Universitäten in die Landeshauptstadt. Ihre Häuser gleichen äußerlich weitgehend denen der anderen Ortsbewohner, weisen jedoch im Inneren oft einen besseren Wohnkomfort auf, ähnlich dem der Stadtbevölkerung von Huancayo. Die Küchen sind meist mit einem Gasherd und vereinzelt auch mit einem Kühlschrank versehen. Der Wohnraum dieser Häuser, der gleichzeitig als Empfangszimmer dient, ist in der Regel mit einem Sofa und mehreren Sesseln ausgestattet.

Im Gegensatz dazu leben die abhängigen Kunsthandwerker, vor allem viele Weber in Hualhuas, die im Dienste eines Zwischenhändlers arbeiten, in ärmlichen Wohnverhältnissen. Mit den geringen Einnahmen aus ihrer jeweiligen Tätigkeit sind sie kaum in der Lage, ihren bescheidenen Lebensunterhalt zu bestreiten, zumal ihre Entlohnung durch die Auftraggeber selten in einem angemessenen Verhältnis zu ihrem Arbeitsaufwand steht. Gemildert wird ihre prekäre ökonomische Lage nur durch die Tatsache, daß viele von ihnen eine chacra, ein Stückchen Land, besitzen, das sie als Ernährungsgrundlage nutzen. Sie bauen darauf Mais, Kartoffeln, Bohnen und andere Nutzpflanzen für den Eigenbedarf an.

Einträgliche Gewinne aus ihren kommerziellen Aktivitäten ziehen in erster Linie die Zwischenhändler, die kunsthandwerkliche und industriell gefertigte Waren verkaufen, da auf dem Sonntagsmarkt die Nachfrage nach diesen Gütern am größten ist. Die große Mehrheit dieser Zwischenhändler lebt in Huancayo. Manche von ihnen stammen ursprünglich aus Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales oder sogar aus entfernteren Regionen des Landes. Zumeist aus wirtschaftlichen Gründen haben sie im Laufe der Zeit ihre Herkunftsorte verlassen, um sich eine erfolgversprechende Existenzgrundlage in Huancayo zu verschaffen, da diese Stadt als führende Handelsmetropole im zentralen Andenhochland Perus günstige Voraussetzungen für kommerzielle Tätigkeiten bietet. Einige Händler haben sich darauf spezialisiert, die lokalen und regionalen Produkte ihrer Herkunftsgebiete zu vermarkten. Auf diese Weise fungieren sie oft auch in kultureller Hinsicht als Bindeglied zwischen den traditionellen Dorfgemeinschaften und der westlich orientierten Großstadt Huancayo.

Andere Zwischenhändler, die Industriegüter aus Lima importieren, reisen häufig an die Küste, wo sie ihren kommerziellen Interessen nachgehen oder ihre Geschäftsbeziehungen sogar auszubauen suchen, um weitere Absatzmärkte zu erschließen. Zu diesem Zweck besitzen sie zum Teil schon Automobile, meist kleine Lieferwagen (camionetas), vereinzelt aber auch Lastwagen.

Die Frauen dieser Händler sind in der Geschäftsorganisation zumeist mitengagiert. Ihre Kinder werden im entsprechenden Alter ebenfalls in die Geschäfte eingewiesen, sofern sie nicht andere berufliche Interessen verfolgen, z.B. höhere Schul- mit anschließender Universitätsausbildung. Die Familien dieser Zwischenhändler gehören zur breiten Mittelschicht der Bevölkerung von Huancayo.

Bei dem weitreichenden Angebot an Fertigkleidung ist die Nachfrage nach industriell gefertigten Stücken größer als der Bedarf an Kleidung, die in Heimschneidereien hergestellt wird. Da der Überwiegende Teil der zu Hause produzierten Ware im regionalen Modestil gearbeitet ist, beschränkt sich der Käuferkreis dieser traditionellen Kleidung auf einen bestimmten Personenkreis, nämlich auf die Landbevölkerung aus den benachbarten Dorfgemeinschaften. Die aus Textilfabriken in Lima und zum Teil auch aus Huancayo stammende Konfektionskleidung (dazu zählen u.a. Niethosen, Oberhemden, Unterwäsche, Strümpfe) wird zwar hauptsächlich von Einwohnern von Huancayo gekauft, doch finden diese Artikel in steigender Zahl auch schon Abnehmer unter Teilen der Landbevölkerung, die sich in einem Übergangsstadium zwischen den traditionellen Formen ihrer dorfgemeinschaftlichen Kultur und der nationalen Stadtkultur befindet.

Ähnliches gilt auch für die Nachfrage bei Schuhwaren. Der größere Teil der Käufer, vor allem aus Huancayo, zieht Fabrikationsschuhe größerer Firmen aus Lima den teils manuell, teils maschinell hergestellten Erzeugnissen kleinerer Schuhmachereien, vor allem aus Julcán, vor. Obwohl die rustikalen Schuhe aus den lokalen Werkstätten oftmals viel fester gearbeitet sind als Fabriksschuhe und dadurch auch eine längere Haltbarkeit versprechen, stehen sie selbst bei großen Teilen der Dorfbevölkerung infolge der sich wandelnden soziokulturellen Wertmaßstäbe nicht mehr hoch im Kurs. Parallel zur sinkenden Nachfrage nach solchen Schuhen gehen auch die Einkünfte der provinziellen Schuhmacher spürbar zurück.

Die Umsätze und Einnahmen der Hutverkäufer sind relativ konstant. Gelegentliche Einbußen beim Verkauf auf dem Sonntagsmarkt können die Händler durch verstärkten Absatz auf zahlreichen weiteren Marktveranstaltungen in den Dörfern des Mantaro-Tales wieder ausgleichen. Fast alle Hutmacher bzw. -verkäufer besuchen nämlich noch andere lokale Märkte der Region.

Insgesamt zählen die Verkaufsstände von Schuhen, Hüten, Betten und Matratzen, Möbeln, Eisen-, Plastik- und Blechwaren zu den weniger frequentierten im Vergleich zu den Ständen mit kunsthandwerklichen Erzeugnissen und Fertigkleidung. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die einzelnen Artikel dieser verschiedenen Produktionsbereiche genauso gut in den zahlreichen Geschäften von Huancayo oder zum Teil auch auf dem täglich geöffneten Mercado Mayorista erhältlich sind, so daß sich infolge der Streuung der Angebotsplätze der Käuferkreis räumlich wie zeitlich verteilt.

So ist der Sonntagsmarkt als Warenaustauschplatz in besonderem Maße für die Landbevölkerung ein Anziehungspunkt geworden, da hier dem Käufer ein derart reichhaltiges Warenangebot präsentiert wird, wie er es in dieser Konzentration an keinem anderen Ort des peruanischen Andengebietes geboten bekommt.

Zum anderen kommt dem Sonntagsmarkt von Huancayo aber auch eine spezifisch soziale Dimension zu. Für viele Verkäufer aus kleineren Orten der Umgebung hat der Markt nicht nur eine wirtschaftliche Bedeutung, sondern er ist gleichzeitig eine willkommene Abwechslung von ihrem gleichförmigen Leben in den Dorfgemeinschaften. Im Gefolge des Händlers erscheinen häufig die Ehepartner oder auch weitere Familienmitglieder. Man beobachtet aufmerksam die Szene, trifft Freunde und Bekannte und unterhält sich mit ihnen.

Ein noch nachhaltigeres Erlebnis stellt der Markt für die Indios aus entlegenen Regionen des Hochlandes dar, für die er gleichsam die Begegnung mit einer anderen Welt ist. Diese Indios kommen

gelegentlich nach Huancayo, um sonntags in aller Frühe ein Stück Vieh auf dem örtlichen Viehmarkt abzusetzen, der auf einem Feld in Chilca, dem südlichen Vorort von Huancayo, wöchentlich stattfindet. Anschließend besuchen sie in der Regel den Sonntagsmarkt, um mit ihrem Erlös aus dem Viehverkauf die Waren zu besorgen, die sie benötigen. Sie durchstreifen dabei den Markt oft in seiner ganzen Ausdehnung, wobei sie teils neugierig, teils kaufinteressiert an einzelnen Verkaufsständen (Schuhe, Kleidung, Werkzeuge) stehenbleiben, um die Ware zu begutachten. Da sie jedoch im allgemeinen nur über wenig Geld verfügen und selbst im Falle einer Viehtransaktionsparsam mit ihrer Einnahme umgehen müssen, beschränkt sich ihr Einkauf zumeist auf die notwendigen Lebensmittel. Da sie in ärmlicher Umgebung leben, sind ihre Konsumansprüche noch nicht in dem Maße geweckt worden wie bei der Mehrzahl der Bewohner der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal.

Ebenfalls in ärmlichen Verhältnissen, allerdings unter urbanen Bedingungen mit ihren soziokulturellen Implikationen, leben die zahlreichen ambulanten Verkäufer von Obst und Gemüse aus Huancayo. Die Verkäufer dieser Warengruppe auf dem Sonntagsmarkt sind dem gegenüber in einer wirtschaftlich besseren Position. Sie verfügen über ein größeres Warenangebot, das sie in einer direkten Lieferbeziehung von den Produzenten erhalten. Die Nachfrage nach Obst und Südfrüchten ist auf dem Sonntagsmarkt auch wesentlich höher als bei den vielen ambulanten Verkäufern, deren wirtschaftliche Lage dazu noch durch ein prekäres Abhängigkeitsverhältnis von ihren Lieferanten gekennzeichnet ist.

4.3.6 Preisgestaltung und Transaktion

Die Methode zur Untersuchung der Preisgestaltung auf dem Sonntagsmarkt besteht darin, zu registrieren, wie die Transaktionen im einzelnen vor sich gehen, um auf diese Weise auch Daten über die Verhaltensmerkmale der Beteiligten beim Kauf bzw. Verkauf zu erlangen. Dabei konzentriert sich das Interesse auf den vom Verkäufer verlangten sowie den vom potentiellen Käufer gebotenen Preis und darauf, nach welchen Gesichtspunkten die Ware ausgesetzt und welche Summe schließlich dafür gezahlt wird. Gewöhnlich vollzieht sich die Transaktion bei einer oftmals längeren Unterhaltung, mit lobenden Werbeworten seitens des Verkäufers und kritischen, bisweilen auch verächtlichen Bemerkungen des möglichen Käufers. Bei positiver Reaktion des Interessenten setzt dann häufig ein Feilschen um die Ware ein.

Es ist seit alters her bei der indianischen Bevölkerung beliebt, sich beim Markthandel des Feilschens zu bedienen. Dies gilt als wesentliche Komponente beim Handel auf Märkten. Wer als Fremder mit dieser Eigenart vertraut ist, berücksichtigt sie in seinem Marktverhalten, indem er sich dieser Modalität anpaßt. Dabei kann er den Preis solange drücken, bis er an die dem Verkäufer zumutbare Mindestgrenze gelangt ist.

Allgemein erfolgt die Preisbildung weitgehend nach den klassischen ökonomischen Prinzipien des Marktes: Angebot und Nachfrage. Dies gilt z.B. bei Feldfrüchten, bei denen saisonbedingte Faktoren eine Rolle spielen.

Die Preise einer Reihe von Artikeln werden zwischen dem Verkäufer und dem Käufer ausgehandelt. Bei anderen Warengruppen liegen die Preise ziemlich fest, so daß ein Feilschen kaum in Betracht kommt, beispielsweise bei Lebensmitteln.

Bei der Preisbildung müssen die Produktionskosten, die Kosten für den Transport sowie Abgaben an Steuern berücksichtigt werden. Jedenfalls werden die Preise dahingehend kalkuliert, daß wenigstens eine kleine Gewinnmarge zwischen Produktionskosten und

Verkaufspreisen liegt. Die absolute Höhe des Gewinns spielt dagegen in manchen Fällen keine entscheidende Rolle.

Das zeigt sich z.B. darin, daß manche Schuhproduzenten ihre wenig rentable Produktion aufrechterhalten.

Eine gewisse Monopolstellung bei der Schuhfabrikation besitzt die Firma Bata, die das größte Unternehmen dieser Art in Perú ist. Infolge der billigen Arbeitskraft im Lande liegen die Produktionskosten dieses Werkes relativ niedrig. Für die lokalen Schuhmacher im Mantaro-Tal ergibt sich daraus, daß sie sich - um mit ihrer aufwendigen Individualproduktion konkurrenzfähig bleiben zu können - auf einem Preisniveau bewegen müssen, das in etwa dem der Fabrikationsschuhe entspricht. Die Rentabilität ist dabei fast Null.

Da die Mehrheit der Verkäufer auf dem Sonntagsmarkt zu den unteren Einkommensschichten der Talbevölkerung gehört, kommen Hersteller und Wiederverkäufer nicht umhin, sich bei der Preisgestaltung der Ware an einer geringen Kaufkraft zu orientieren. Dies gilt vor allem für Gebrauchsgegenstände des täglichen Bedarfs, wie Kleidung im regionalen "Centro"-Stil, Schuhe, Metallwaren (Werkzeug, Küchengerät etc.) und insbesondere Lebensmittel.

So kommt es auch, daß Feilschen um die Ware ein Mittel der Transaktion ist. Dabei gewährt der Verkäufer Preisnachlässe vorrangig solchen Personen, die sich ihrer äußeren Erscheinung nach als weniger vermögend bzw. als arm zu erkennen geben. Dazu zählen Indios in zerlumpter Kleidung oder Frauen in einfacher Tracht aus den Dörfern. Von Käufern, die in den Augen der Markthändler als typische Mestizen der städtischen Bevölkerung oder als criollos von der Küste gelten, wird erwartet, daß sie den geforderten Preis zahlen bzw. nicht weit darunter bleiben.

Bei den ausländischen Marktbesuchern, vorwiegend Touristen aus Nordamerika und Europa, rechnen die Verkäufer von kunsthandwerklichen Erzeugnissen sogar häufig damit, daß diese nicht nur den Preis, den die Händler gewöhnlich dem einheimischen Publikum

nennen, zahlen, sondern höhere Summen. So schrauben diese Verkäufer den Preis nicht selten über das Durchschnittsniveau. Da viele der Fremden ohne eingehende Landeskenntnisse dorthin kommen, zahlen sie solche Preise oft bereitwillig.

Da die Angebots- und Nachfragerelationen die Preisbildung der Marktware nicht allein bestimmen, sondern auch sozialpsychologische Aspekte hineinspielen, die oft einen ausschlaggebenden Einfluß auf die endgültige Preisfixierung ausüben, ist es aufschlußreich, typische Verhaltensweisen der Verkäufer und Käufer bei den Transaktionen zu berücksichtigen. Dieses Verhalten - insbesondere das einiger Händler - verdient auch insofern Aufmerksamkeit, als es in deutlichem Gegensatz zu den Verkaufsgewohnheiten in den konventionellen Geschäften von Huancayo steht.

Das Hauptanliegen der Händler besteht zunächst darin, das Interesse potentieller Käufer auf sein Warenangebot zu lenken. Dies geschieht auf vielfältige Weise.

Zwar verhalten sich die meisten Verkäufer abwartend, doch registrieren sie dabei aufmerksam, inwieweit bei den Vorübergehenden ein Kaufinteresse an ihren Artikeln zu entdecken ist. Sobald sie wahrnehmen - immer vorausgesetzt, daß sie in diesem Augenblick nicht schon einen Kunden bedienen -, daß ein Passant seinen Schritt verlangsamt und sich unter einem oder mehreren Ständen umsieht, suchen sie dessen Blick zu fangen, um auf sich aufmerksam zu machen. Manchmal wird der Passant auch direkt angesprochen oder durch Pfeifen des Händlers veranlaßt, sich dem betreffenden Stand zuzuwenden. Gelingt es dem Händler, das Kaufinteresse des Kunden zu wecken, führt er meist bestimmte Objekte seines Warensortimentes zur Auswahl vor. Dabei preist er häufig die Vorzüge und Qualität seiner Artikel und drängt damit sein Gegenüber zu einer Reaktion. Auf die Frage nach dem Preis der Ware nennt der Verkäufer eine bestimmte Summe, die den Ausgangspunkt für das daraufhin gewöhnlich einsetzende Feilschen bildet.

Generell können zwei Verhaltensmuster bei den Verkäufern als repräsentativ gelten. Zum einen ist dies ein dem Kunden gegenüber passives Verhalten, das besonders bei Händlern aus Dorfgemeinschaften, die ihre Produkte selbst hergestellt haben, anzutreffen ist. Die andere Verhaltensweise, die besonders bei Wiederverkäufern sowie Produzenten aus der urbanen Bevölkerung von Huancayo anzutreffen ist, zeichnet sich durch ein oft sehr agiles und selbstbewußtes Auftreten aus.

Zur Veranschaulichung sollen einige Arten von Verhaltensweisen der Marktteilnehmer bei verschiedenen Warensektionen spezifiziert werden.

Bei den Schuhverkäufern lassen sich keine Merkmale für eine gezielte Publikumswerbung bei den vorbeigehenden Marktbesuchern erkennen. Die Verkäufer sitzen schweigend alleine oder, falls in Begleitung von Familienangehörigen, sich unterhaltend hinter ihrem aufgestapelten Warenangebot. Bisweilen wechseln sie sich beim Verkauf ab. Nach den Beobachtungen zu urteilen, scheint der Umsatz mäßig bis gering zu sein. Die Möglichkeit, den Preis auszuhandeln, ist nur in sehr begrenztem Maße vorhanden. Um jedoch einer möglichen Kaufverweigerung durch den Kunden vorzubeugen, ist der Verkäufer manchmal bereit, ein niedrigeres Gegenangebot zu akzeptieren. Die Käufer sind zumeist Einwohner von Huancayo oder anderen größeren Orten des Mantaro-Tales.

Anders sieht das Bild bei den Verkaufsständen mit Silberschmiedewaren aus. Zwar werden auch hier die Käufer nicht direkt umworben, doch erübrigt sich dies auch infolge des außerordentlichen Zuspruchs dieser Gegenstände. Einige der Stände wirken wie magnetische Anziehungspunkte und sind nahezu ständig von Touristen umlagert. Teils unter gläsernen Schaukästen, teils an Pappdeckel geheftet werden die Silberartikel ausgestellt. Die Möglichkeit des Handelns bewegt sich in einem engen Spielraum, der bei fast allen Verkäufern dieser Ware in ähnlicher Weise eingehalten wird. Die Höhe der anfangs für einen Gegenstand geforderten Summe liegt nur wenig über dem letztlich akzeptablen Minimalpreis des Verkäufers. Dabei wird die Bereitschaft des

potentiellen Käufers getestet, auf das Prinzip des Feilschens einzugehen oder aber den erstgenannten Preis widerspruchslos hinzunehmen. Man erlebt häufig, daß ausländische Interessenten jeden beliebigen Erstpreis zu zahlen bereit sind.

In den übrigen Zweigen des Kunsthandwerks bietet sich dem Beobachter ein differenzierteres Bild. In den zumeist nebeneinander befindlichen Verkaufsständen einer Warensektion ist die Preisschwankung von Stand zu Stand unbedeutend. Kommt es beim Aushandeln des Preises nicht zu einem Kompromiß, droht der Käufer zuweilen, nebenan zur Konkurrenz zu gehen, falls sein Preisangebot vom Verkäufer nicht akzeptiert werde. Die Wirkung dieser Drohung ist jedoch gering.

Einige isoliert zwischen anderen Warensektionen liegende Stände haben schon gleichsam psychologisch einen undankbaren Platz. Der Interessent für eine bestimmte Ware sucht diese nämlich in erster Linie dort, wo sie Stand an Stand auftritt und somit die Auswahl umfangreicher ist. So haben innerhalb des Textilwarenbereichs befindliche Stände mit Silberwaren oder geschnitzten Kalebassen einen schwächeren Zulauf und damit geringeren Umsatz als solche, die sich innerhalb ihrer Warengruppe präsentieren.

Als Beispiel sei das Verhalten einer älteren Indianerin, die mates burilados in einem verlorenen Winkel zwischen Textilverkäufern anbot, erwähnt. Sie flehte jeden nach "Tourist" aussehenden Passanten an, ihr doch etwas abzukaufen. Als sich dann ein Interessent einfand, ließ sie sich zuerst von ihm einen Vorschlagspreis nennen, auf dessen Basis sie verhandeln konnten. Sie hatte offenbar gehofft, daß er in Unkenntnis der Preisrelationen eine überdurchschnittliche Summe bieten würde, doch sie sah sich enttäuscht. Da er ihr einen relativ niedrigen Preis bot, versuchte, sie noch eine Weile, mehr herauszuholen. Doch der Zwang, unbedingt etwas von ihrer Ware verkaufen zu müssen, machte sie gegenüber seiner Hartnäckigkeit nachgiebig.

Bei der großen Nachfrage nach handgewebten Stoffen aus Alpaka- oder Schafswolle sind die Preise für diese Artikel stark gestiegen.

Die Verkäufer dieser Waren sind sich ihres guten Umsatzes gewiß und treten dementsprechend selbstbewußt auf. Der Spielraum zum Feilschen ist bei ihnen denkbar gering.

4.4 MOTIVATION UND BEWUßTSEINSBILDUNG UNTER DER HANDELTREIBENDEN BEVÖLKERUNG

Motivation und Bewußtseinsbildung sind wichtige Komponenten der wirtschaftlichen und sozialen Situationen der Händler auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo. Grundlage ihrer Untersuchung sind Aussagen der Markthändler. Im weiteren wird das sozioökonomische Rollenverhalten dieser Personengruppe im Rahmen ihres Kulturhintergrundes unter Bezugnahme auf das in 3.1.3 erörterte Verhaltensmodell behandelt.

4.4.1 Ausgangsbedingungen der beruflichen Spezialisierung

Die Frage nach den ausschlaggebenden Gründen für die Wahl der jeweiligen beruflichen Spezialisierung wurde von 180 der 245 in die Untersuchung einbezogenen Händler beantwortet. Aus diesen Antworten ergibt sich ein relativ differenziertes Spektrum der Motivationen. Die Antworten (siehe Tabelle) werden im folgenden interpretiert.

Für die Obst- und Gemüseverkäufer, insbesondere die Wiederverkäufer, stellt die gegenwärtige Beschäftigung eine zwingende Existenznotwendigkeit dar. Überwiegend als Wiederverkäufer auftretend - in ihrer Mehrzahl aus Huancayo und den Dörfern im südlichen Mantaro-Tal - zählen diese Personen zu den ärmsten Bewohnern dieses Gebietes. Infolge ihrer schwachen wirtschaftlichen Position geraten sie leicht in Abhängigkeit von ihren Lieferanten. Bei diesen handelt es sich entweder um Produzenten, mit denen der Verkäufer in einem Bekanntschaftsverhältnis steht, oder um Großhändler, welche diese Verkäufer zu ihren Bedingungen in ihr Verteilersystem einspannen.

Ein aufschlußreicher Unterschied besteht zwischen den Antworten derjenigen Verkäufer, die gleichzeitig Produzenten ihrer Ware sind, und solchen, die nur als Händler auftreten. Bei letzteren zeigt sich nämlich ein Improvisationscharakter ihrer Tätigkeit, welche in der gegenwärtigen Form in erster Linie als Folge der ökonomischen Unterentwicklung in Peru zu verstehen ist. Die Motivationen dieser Gruppe sind eine Widerspiegelung der Einträglichkeit ihres Geschäftes - was allerdings nur für einige Handelsbereiche gilt - oder aber der Notwendigkeit für den Lebensunterhalt.

Bei den Produzenten dagegen kommt - unabhängig von ihrer beruflichen Spezialisierung - in stärkerem Maße ein Traditionsbewußtsein zum Ausdruck, das sie mit ihrer Beschäftigung verbinden. So finden sich bei den handwerklichen Berufen nur sehr vereinzelt Antworten, die die Sorge um den Lebensunterhalt als explizites Motiv für die jeweilige Beschäftigung herausstellen. Hier überwiegt deutlich eine Mischung von traditioneller Verbundenheit und persönlicher Vorliebe für den ererbten bzw. erwählten Beruf. Dies trifft vor allem für das Kunsthandwerk zu.

Tabelle zur Motivation für die berufliche Spezialisierung der Markthändler

Warensektion	aus Freude		lukra- tiv		aus Tradition		zum Lebens- unterhalt		zur Unterstüt- zung der Familie	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
Fertigkleidung	3	11	8	6	1	1	4	10	-	6
Hüte	2	3	1	-	1	5	-	-	-	-
Betten	-	-	-	-	-	1	1	-	2	2
Möbel	4	-	4	-	4	-	-	-	-	-
Blechwaren	1	4	2	2	1	1	1	-	-	2
Plastik	-	1	1	1	-	1	-	-	-	-
Eisenwaren	-	1	1	3	-	-	-	-	1	-
Obst, Früchte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Gemüse	-	-	-	-	-	1	-	6	-	16
Krämerwaren	-	-	-	-	-	-	1	1	-	2
Silberwaren	-	1	-	1	3	3	-	-	-	1
Handgewebe	1	2	6	1	4	3	1	1	-	-
Div. Kunstgew.	4	-	2	-	-	-	-	-	1	-
Pelze	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-
Geschn. Kaleb.	2	2	-	-	3	2	-	-	-	-
Sattlerware	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-

M = Männer F = Frauen

4.4.2 "Status" und "Rolle" im sozioökonomischen Wandel

Im Kapitel über die soziale Schichtung im Mantaro-Tal (4.2.2) wurde auf die allmähliche Entstehung eines Klassensystems in den Dorfgemeinschaften hingewiesen, das sich gegen Ende des vergangenen Jahrhunderts aus dem damaligen Kastensystem entwickelt hat. Im Gegensatz zur früheren Sozialstruktur, die auf "rassischen" Merkmalsunterschieden zwischen Indios und Mestizen basierte, beruht das heutige Klassensystem auf einer ökonomischen Differenzierung seiner Träger, d.h. die Menschen werden entsprechend ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit bestimmten sozialen Schichten zugeordnet. Auf diese Weise hat sich ein abgestuftes Schema herausgebildet, in dem jeder ökonomischen Tätigkeit ein wertspezifischer Status zugeordnet wird. Da die Ausgangsbedingungen für die Erlangung eines in der gesellschaftlichen Wertskala respektablen Status individuell zum Teil sehr unterschiedlich sind, richten sich die objektiven Maßstäbe für die Einschätzung eines gesellschaftlich anerkannten Status nach den subjektiven Voraussetzungen der Einzelpersonen hierfür. In anderen Worten ausgedrückt: Die Summe der Qualität der verschiedenen Identitätsbeziehungen (Rollen) einer Person bestimmt letztlich deren Status.

Die Untersuchung einiger ökonomischer Aspekte im Mantaro-Tal am Beispiel des Sonntagsmarktes von Huancayo hat deutlich gemacht, daß es sich hier um unterentwickelte wirtschaftliche Strukturen handelt. Infolge der starken Beeinflussung dieses Gebietes durch externe soziokulturelle Faktoren, die auf eine langsame Modernisierung aller Lebensbereiche im Mantaro-Tal hinwirken, hat sich aber unter der Bevölkerung der Dorfgemeinschaften ein ausgeprägtes Bewußtsein für die Problematik ihrer gegenwärtigen Situation entwickelt. So ist bei der Mehrheit der Angehörigen der unteren Schichten - sowohl auf dem Land als auch in der Stadt - eine deutliche Tendenz zu beobachten, ihren niedrigen sozialen Status mit Hilfe neuer Identitätsbeziehungen zu verbessern. Hierfür stehen der Bevölkerung vielfältige Möglichkeiten offen, sowohl als Durchgangsstadien wie als Zielstationen.

Infolge des bereits bestehenden rudimentären Klassensystems in den Dorfgemeinschaften sind hier lokal bzw. regional gültige Maßstäbe vorhanden, an denen sich das Sozialverhalten der unteren Bevölkerungsschichten im Hinblick auf eine Statusverbesserung orientiert.

In den Dorfgemeinschaften besteht zwischen Indios und Mestizen allerdings in Form eines Klassenunterschiedes nach wie vor ein gewisser Gegensatz. Zwar gilt die Kernbevölkerung dieser Dörfer inzwischen als mestizisiert, doch hat sich durch zugewanderte Indios aus entlegenen Gebieten eine marginale Bevölkerungsgruppe gebildet, der die Chance zum gesellschaftlichen Aufstieg durch die Sozialstruktur der Dorfgemeinschaften sehr erschwert wird. Diese Indios betätigen sich meist als Landarbeiter (peones). Praktisch besteht die einzige Möglichkeit zur Überwindung ihres niedrigen Status in der Abwanderung in die Städte.

Ungleich günstiger erscheinen dagegen die Aufstiegsperspektiven für selbständige Bauern und Handwerker. Allein ihre unabhängige berufliche Position verschafft ihnen einen soliden Status in der lokalen Sozialstruktur. Darüber hinaus können sie sich durch die Übernahme öffentlicher Ämter in der Dorfverwaltung zusätzliches Prestige erwerben. Da sich jedoch die neuen Werte der heutigen mestizisierten Bevölkerung offenkundig von den traditionellen Wertvorstellungen der früheren indianischen Gesellschaft entfernt haben und ständig weiter entfernen, gilt der Prestigeerwerb durch Bekleidung einer lokalen administrativen Position nur noch mit Einschränkung. Vielmehr hat sich das individuelle Streben nach einem höheren Status auf zwei Schwerpunkte verlagert. Auf der einen Seite ist hierfür die Aufnahme einer Produktion für den Markt bzw. die Etablierung als Geschäftsmann (vor allem als Wiederverkäufer oder Zwischenhändler) als Basis für die Befriedigung wachsender Konsumbedürfnisse kennzeichnend. Auf der anderen Seite gibt es die Möglichkeit, durch eine akademische Ausbildung eine berufliche Qualifikation zu erlangen, die größeres Prestige mit sich bringt. Dazu zählen Berufe wie Arzt, Rechtsanwalt und in geringerem Grade auch Lehrer.

Der erstgenannte Weg des Statusstrebens ist relativ unproblematisch, da er nur in einigen Fällen mit einer unmittelbaren Trennung vom herkömmlichen sozialen Milieu der betreffenden Personen verbunden ist. In der Anfangsphase ihrer möglichen wirtschaftlichen Verbesserung verbleiben sie nämlich überwiegend in ihrer gewohnten heimischen Umgebung, da der ökonomische - und damit auch der soziale - Aufstieg innerhalb des Netzes der lokalen gesellschaftlichen Bindungen vor sich geht. Dies trifft vor allem bei Produzenten im handwerklichen Bereich zu, z.B. bei den Silberschmieden in San Jerónimo oder den Webern in Hualhuas. Nur in vereinzelten Fällen verlagern sie ihren Wohnsitz nach Huancayo, zumeist nur, wenn dies aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus geboten erscheint. Dagegen sind sie aber fast immer bemüht, ihren Kindern eine bessere Ausbildung als die eigene zukommen zu lassen, und schicken sie zu diesem Zweck häufig nach Huancayo oder gar nach Lima.

Bei den Zwischenhändlern, die infolge lukrativer kommerzieller Betätigung einen angesehenen Status innerhalb der lokalen Sozialstruktur einnehmen, ist dagegen eine stärkere Tendenz zu beobachten, sich unmittelbar am Handelsmittelpunkt, also in Huancayo, niederzulassen. Zum einen sind sie auf diese Weise besser in der Lage, die Marktmechanismen zu überschauen sowie ihre Geschäftsbeziehungen zu rationalisieren, zum anderen neigen sie dazu, ihrem infolge eines relativ hohen Einkommens erreichten Status ein angemessenes äußeres Prestige zu verleihen. Diesem Prestigebedürfnis kommen die urbanen Lebensbedingungen eher entgegen als die ländlichen.

Durch das Verlassen ihrer Heimatgemeinden ändert sich jedoch der Status dieser Zwischenhändler. Die für ihre bisherigen sozialen Identitäten relevanten Bezugseinheiten sind nicht mehr allein maßgeblich für ihre neuen Interaktionsbeziehungen unter urbanen Bedingungen. Nur noch ein Teil ihrer jetzigen Identitätsbeziehungen ist auf ihren Herkunftsort bezogen. Im wesentlichen aber orientiert sich das Rollenverhalten dieser Zwischenhändler bereits an ihrem neuen, urbanen Bezugsrahmen.

Infolgedessen hat sich - im Rahmen ihrer zum Teil verzweigten Geschäftsbeziehungen - bei ihnen ein verändertes Bewußtsein entwickelt. Dies wird vor allem durch die Übernahme der geistigen Wertvorstellungen bestimmt, welche die westlich orientierten Gesellschaftsschichten in Peru kennzeichnen. Darin spiegelt sich u.a. die zunehmende Individualisierung des gesellschaftlichen Lebens wider, wie sie durch die städtische Sozialstruktur gefördert wird. Überhaupt ist ein Großteil der Landbevölkerung bestrebt, sich von überkommenen und im Hinblick auf die neue sozio-kulturelle Entwicklung offensichtlich hemmenden Idealen zu lösen, um den Verlockungen einer vielversprechenden Fortschrittspropaganda nachzugehen.

Für viele Bewohner der Region erscheint die Ausübung einer kommerziellen Tätigkeit gegenwärtig als direkter Weg, durch individuellen wirtschaftlichen Erfolg zu einer Statusverbesserung zu gelangen. So genießen Geschäftsleute, die es zu relativem Wohlstand gebracht haben, allgemeine Anerkennung in ihrer Dorfgemeinschaft und gelten in den Augen ihrer Mitbürger, insbesondere der jüngeren, als nachahmenswerte Vorbilder. Trotz des Erfolges dieser Personen, der sie oft weit über das durchschnittliche Einkommensniveau der übrigen Dorfbewohner hinaushebt, läßt sich aber noch weithin ein ausgeprägter Gemeinschaftssinn bei ihnen feststellen. Nicht selten führen sie ihren persönlichen Aufstieg auf die Unterstützung durch ihre Familien und den Rückhalt bei zumindest einem Teil ihrer Dorfgemeinschaft zurück. Außerdem ist für manchen Abwanderer in die Städte die Anwesenheit von Verwandten am neuen Wohnort eine nützliche Starthilfe und ebenso die Vermittlung einer beruflichen Tätigkeit durch Freunde oder Bekannte.

Ungünstiger sehen die Perspektiven für ambulante Händler aus den unteren urbanen Schichten von Huancayo aus, die auf keinen familiären Rückhalt dieser Art bauen können. Ihre sozialen Aufstiegschancen sind durch feste wirtschaftliche Abhängigkeitsbeziehungen zu ihren Lieferanten weitgehend blockiert.

Unter den Markt- und Straßenhändlerinnen befinden sich häufig Frauen, die alleine für den Unterhalt ihrer Familien sorgen.

Damit gilt auch die Rolle des Mannes als Beschützer und Oberhaupt der Familie - wie dies in den oberen Schichten meist zum Ausdruck kommt - in den unteren Schichten nicht mehr in dem unumschränkten Maße wie früher (Adams 1967:155).

5 Einordnung der Untersuchungsergebnisse in grössere Zusammenhänge

5.1 BEZÜGE DER ERGEBNISSE ZU DEN RELEVANTEN THEORETISCHEN MODELLEN

Für die Analyse der empirischen Daten über den Sonntagsmarkt von Huancayo vor dem Hintergrund der sozioökonomischen Struktur des Mantaro-Tales standen - wie oben gezeigt wurde (S. 33ff) - drei theoretisch-methodische Ansätze zur Diskussion. Dabei ergab sich, daß die von der Polanyi-Schule entwickelten Theorien, die sich ausschließlich an "primitiven", subsistenzwirtschaftlichen Gesellschaften orientieren, zu eng gefaßt sind, um die ökonomische Struktur von Bauerngesellschaften erfassen zu können, die bis zu einem gewissen Grade schon marktwirtschaftlich orientiert sind und infolgedessen unter Berücksichtigung eines anderen ökonomischen Modells analysiert werden müssen. Solche marktorientierten Wirtschaftsformen sind teilweise bereits einer Analyse gemäß der formalen ökonomischen Theorie zugänglich.

Von besonderer Tragweite für die Behandlung solcher Marktwirtschaften erwies sich die Tatsache, daß sich die meisten dieser Gesellschaften heute in einem vorwiegend ökonomisch bedingten Modernisierungsprozeß befinden, der sich schließlich auf alle sozialen Sektoren auswirkt. Komplexe Entwicklungen dieser Art, die teils im Rahmen eines ökonomischen Planes gesteuert, teils durch die Mechanismen des freien Marktes ausgelöst werden, lassen sich am ehesten mit Hilfe eines interdisziplinären Ansatzes umfassend analysieren. Während dabei Ökonomen, die ihre Analysen deduktiv auf die formalen Aspekte ökonomischer Prozesse beschränken, auf eine Einbeziehung der jeweiligen ethnosozialen Bedingungen verzichten, liegt den Untersuchungen der Ethnologen von ihrer Tradition her ein induktiver theoretisch-methodischer Ansatz zugrunde, der nicht von einer Trennung der ökonomischen und sozialen

Prozesse ausgeht, sondern deren Interdependenz berücksichtigt. Da "Modernisierung" als ein kumulativer Wandlungsprozeß zu verstehen ist, der durch die Interaktion technologischer, ökonomischer und kultureller Neuerungen erzeugt wird, die im Zuge ihres Aufeinandertreffens mit traditionellen Wirtschafts- und Gesellschaftsformen wiederum Rückwirkungen auf die primären Faktoren zeitigen (Dalton 1971a:284), ist es im Rahmen der ethnologischen Forschung von grundsätzlicher Bedeutung, den wechselseitigen Interaktionscharakter von ökonomischen und nicht-ökonomischen Faktoren in wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen traditioneller Bauerngesellschaften herauszuarbeiten.

Als Ausgangspunkt für solche Untersuchungen in unterentwickelten Ländern dienen in neuerer Zeit vor allem traditionelle Dorfgemeinschaften, die in kleinen - und daher für Ethnologen überschaubaren - Maßstäben die Entwicklungstendenzen auf regionaler und nationaler Ebene widerspiegeln. Der eigentliche Transformationsprozeß, den wir als Modernisierung wahrnehmen, vollzieht sich dabei in zwei aufeinanderfolgenden Phasen: der "Differenzierung" der alten und der Integration der neuen sozialen Einheiten (Smelser 1971:354). Die Modernisierung zeigt sich zunächst in der Aufnahme neuer ökonomischer Tätigkeiten, was zu einer Auflösung der festen lokalen Integrationsformen und zu einer Eingliederung der Dörfer in das regionale bzw. nationale Marktsystem führt.

Die Schwierigkeit bei der Untersuchung der sozioökonomischen Entwicklung in bäuerlichen Dorfgemeinschaften liegt gewöhnlich darin, daß die Ethnologen nur in geringem Umfang über exakte Daten aus vergleichbaren Studien in anderen Gebieten der Erde bzw. benachbarten Regionen verfügen, die ihnen als Grundlage für eine vergleichende Analyse der jeweiligen lokalen Entwicklung dienen könnten. Solange Untersuchungen über Entwicklungsprozesse in Dorfgemeinschaften keine konkreten Daten - ähnlich denen der Ökonomen über die nationale Wirtschaftsentwicklung - über Einkommen, Produktivität, Preise, Investitionen etc. erbringen, sind sie für eventuelle Projekte der angewandten

Ethnologie nur unzureichend geeignet. Vor allem das Fehlen statistisch vertretbarer Daten ist ein Hindernis für die Erstellung einer umfassenden Theorie des sozioökonomischen Wandels. Theoretische Modelle sind aber für die erfolgreiche Durchführung von gesteuerten Projekten zur sozioökonomischen Entwicklung auf lokaler bzw. regionaler Ebene unerlässlich.

Ökonomen und Ethnologen vertreten voneinander abweichende Auffassungen über die Prinzipien des ländlichen Entwicklungsprozesses. Bei der Erschließung neuer landwirtschaftlicher Tätigkeiten unter Anwendung der modernen Technologie kommt es für Ökonomen primär darauf an, der Landbevölkerung materielle Anreize zu verschaffen, um mit Hilfe von einheimischen Fachkräften und einer entsprechenden Ausrüstung die angestrebten Entwicklungsziele langfristig zu realisieren. Maßgebliches Kriterium sind dabei die meßbaren Werte der Wachstums- und Einkommenssteigerung innerhalb der Dorfgemeinschaften.

Für Ethnologen stellt sich im Rahmen der angewandten Ethnologie dagegen ein differenzierteres Problem. Auf der einen Seite beschränken sich Studien dieser Art zumeist auf die Einführung eines oder zwei neuer ökonomischer Verfahren zur Steigerung der Produktion. Auf der anderen Seite legen Ethnologen aber großen Wert auf die Berücksichtigung der sozialen und psychischen Implikationen, die solche Neuerungen in einer Gemeinschaft mit sich bringen können. Aus diesem Grunde werden oft sogenannte "change agents" eingesetzt, die als Vermittler zwischen Projekt und Dorfgemeinschaft auftreten und dabei eventuelle Widerstände seitens der Bevölkerung neutralisieren sollen (Dalton 1971a:275).

Durch die Übertragung der modernen Technologie und die damit verbundene Erweiterung und Spezialisierung der ökonomischen Tätigkeiten (in Interaktion mit soziokulturellen Komponenten) wird das alte Sozial- und Wirtschaftssystem unmittelbar beeinträchtigt. Daher bringt ein Wandel in der ökonomischen Struktur eines Gebietes auch Veränderungen in den soziokulturellen Beziehungen mit sich.

Solche Transkulturationsaspekte lassen sich am Beispiel der sozioökonomischen Entwicklung im Mantaro-Tal nachweisen. Hierbei handelt es sich weniger um einen gesteuerten Entwicklungsprozeß, der an einem Ausgangspunkt einsetzt, als vielmehr um das Ergebnis einer regionalen, im Detail nicht kontrollierten Modernisierung, die sich durch eine permanente Interaktion ökonomischer und nicht-ökonomischer Faktoren vollzieht. Die technologische Voraussetzung für diese Wirtschaftsentwicklung war dabei der Ausbau des Verkehrssystems mit der Fertigstellung der Eisenbahnlinie zwischen Lima und Huancayo im Jahre 1908 als erster Etappe. Dies führte in der Folgezeit zu einem verstärkten Einfluß von Ausländern und einer Intensivierung des Handelsaustausches mit der Küste. Zu diesem Zeitpunkt besaß die Stadt Jauja, die sich damals in einer historisch bedingten Rivalität zu Huancayo befand, noch ein politisches und ökonomisches Übergewicht im Mantaro-Tal. Mehreren in Jauja eingewanderten Familien gelang es seinerzeit, ein Handelsmonopol für Import- und Exportwaren auszuüben. Infolge der intensiven Kontakte mit der Küste verbreiteten sich im weiteren zunehmend antioligarchische ideologische Strömungen, die von Lima ausgingen. Ausdruck dieser Entwicklung war im Jahre 1913 die Gründung einer ersten gewerkschaftsähnlichen Arbeiterorganisation, der sich Kunsthandwerker, Handwerker und Lohnabhängige anschlossen (Alberti 1974:45).

Die Schaffung der Straßenverbindung zwischen der Küste und dem Mantaro-Tal gegen Ende der dreißiger Jahre führte zu einem endgültigen Durchbruch in Richtung Modernisierung. Eine Folge davon war die beschleunigte Auflockerung der traditionellen lokalen Sozialstruktur und die schließlich Eingliederung der Dorfgemeinschaften in das regionale und teilweise in das nationale Marktsystem.

Im einzelnen führte dies im ökonomischen Sektor zu einer umfassenden beruflichen Diversifizierung, die unmittelbare Auswirkungen auf den internen sozialen Zusammenhalt der Dorfgemeinschaften hatte. Ein Ergebnis dieser Entwicklung war die Entstehung eines Klassensystems auf der Grundlage einer Besitz- und Einkommensdifferenzierung. Dieses also primär von ökonomischen

Bedingungen abhängende Klassensystem wurde in der Folgezeit zum Maßstab für das Statusstreben und das Rollenverhalten eines Großteils der Bevölkerung. Solange die Produktionsbedingungen subsistenzwirtschaftlicher Art waren und sich vorwiegend innerhalb von Verwandtschaftsgruppen abspielten, die somit als Produktionseinheiten fungierten, gab es für die Mitglieder einer Familie praktisch keine Möglichkeit, ihren Status, der durch das festgefügte Sozialsystem programmiert war, zu verändern. Erst die zunehmenden Markteinflüsse, die zu einem Bruch im komplexen Verhältnis zwischen Familie und örtlicher Gemeinschaft und damit zur Zerstörung der Einheit zwischen Produktion und Konsum führten, ermöglichten die Auffächerung der statischen Produktionsmechanismen. Zum anderen erforderte das starke Anwachsen der Bevölkerung neue ökonomische Integrationsformen, die letztlich auf eine Beteiligung am Markt hinausliefen. Die durch die Marktintegration geschaffenen Kommunikationsmöglichkeiten erleichterten zudem die Schaffung neuer Identitätsbeziehungen, die gerade lokalen Geschäftsleuten einen Weg für ihre Statusverbesserung ebneten. Daran zeigt sich, daß im gegenwärtigen ökonomischen Entwicklungsprozeß verschiedenartige Wandlungsfaktoren so eng miteinander verflochten sind, daß sie kaum noch getrennt betrachtet werden können.

Durch die zunehmende Differenzierung ökonomischer Tätigkeiten im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung eines Gebietes gewinnt der Umgang mit bzw. die Anwendung von Faktoren wie Kapital, Sparen und Kredit, die wesentliche Elemente der Wirtschaft in Industriegesellschaften darstellen, im modernen Sinne auch im Mantaro-Tal eine spezifische Bedeutung. Ein charakteristisches Beispiel für den erstgenannten Faktor ist die Tatsache, daß die Händler als Voraussetzung für ihre Teilnahme am regionale Marktsystem (z.B. die Eröffnung eines Verkaufsstandes auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo) über ein Grundkapital verfügen müssen, das aus Waren und Dienstleistungen besteht, die nicht dem sofortigen Konsum dienen, sondern die Erzeugung anderer Güter ermöglichen oder fördern sollen. Unmittelbar verbunden damit ist der Faktor des Sparens. Eine größere Menge Kapital in Händen von marktorientierten Produzenten bringt erfahrungsgemäß Veränderungen in der

Einstellung gegenüber dem Sparen mit sich und führt - als gleichzeitige Bedingung hierfür - in der Regel zur Anwendung rationalerer Produktionsmethoden. Ist genügend Kapital zur Steigerung der individuellen Produktion vorhanden, so wächst auch die Fähigkeit zum Sparen sowie die Bereitschaft zur Verbesserung der Arbeitsintensität und zur Übernahme technologischer Neuerungen (Belshaw 1965:3).

Ein Beispiel für diese Tendenz ist die Zunahme der Aktivitäten im Spar- und Kreditwesen bei den Banken Huancayos. So hat sich die Anzahl von eingeschriebenen Sparern an einer der örtlichen Banken zwischen 1961 und 1967 von 1.456 auf 13.954 fast verzehnfacht (Alberti 1974:67/68). Diese Entwicklung beruht allerdings primär auf dem expansiven ökonomischen Wachstum der Stadt Huancayo selbst, weniger auf dem des ländlichen Sektors des Mantarotales. Parallel zur bevölkerungsmäßigen und wirtschaftlichen Expansion von Huancayo nahm auch der Sonntagsmarkt in seiner Bedeutung für die Stadt und das Hinterland einen stetigen Aufschwung. Die durch Zuwanderung aus anderen Gebieten Perús während der letzten drei Jahrzehnte zu verzeichnende Bevölkerungszunahme der Stadt ging nämlich einher mit einer beträchtlichen Diversifizierung beruflicher und hierin kommerzieller Aktivitäten sowie einer Steigerung der lokalen Produktion.

Ein wesentlicher Faktor für diese betont regionale Wirtschaftsentwicklung liegt in den Ausbreitungseffekten, die die umfangreichen ausländischen Kapitalinvestitionen in Industrie und Handel nach dem Zweiten Weltkrieg in Peru nach sich zogen. Dieser vorwiegend von externen Investoren initiierte Modernisierungsanstoß stärkte vor allem den sekundären Sektor der peruanischen Wirtschaft (Kommunikation, Handel, Leichtindustrie), nachdem sich die Investitionen früher hauptsächlich auf die Entwicklung des Bergbaus und der agroindustriellen Latifundien an der Küste konzentriert hatten (Alberti 1974:64). Begünstigt durch seine zentrale geographische Lage im Lande und seine Nähe zu Lima, dem Ausgangs- und Mittelpunkt dieser ökonomischen Entwicklung, wurde das Mantaro-Tal und im besonderen sein kulturelles und wirtschaftliches Diffusionszentrum Huancayo von einem

Modernisierungsprozeß erfaßt, der die traditionelle Sozialstruktur dieses Gebietes grundlegend verändert hat. Einen Beleg für die große Anzahl von Geschäftsläden (industrielle und handwerkliche Waren) sowie kleinerer Produktions- und Dienstleistungsbetriebe gibt eine Statistik der Stadtverwaltung von Huancayo aus dem Jahre 1970 (entnommen: Alberti 1974:66):

	Anzahl	Prozentsatz
1) Verkauf von Nahrungsmittelprodukten	2.135	50,8 %
2) Geschäfte mit Industrie- und Handwerksprodukten	485	11,0 %
3) Geschäfte für Automobile und Zubehörteile	48	1,0 %
4) Kunsthandwerkliche Betriebe	29	0,7 %
5) Handwerksbetriebe (Fertigkleidung)	438	10,0 %
6) Kleine Fabriken für Industrieproduktion	90	2,0 %
7) Allgemeine Dienstleistungsbetriebe	947	22,0 %
8) Unternehmen anderer Art	106	2,5 %

Zwischen den unter 4), 5) und 6) aufgezählten Produktionsstätten und dem Sonntagsmarkt besteht eine enge Verflechtung, zumal ein größerer Teil der Erzeugnisse aus diesen Betrieben auf dem Sonntagsmarkt verhandelt wird. Einen entscheidenden Faktor für die Zunahme von Markteinflüssen auf die ökonomische Struktur einer traditionellen Bauerngesellschaft bildet die Verstädterung. Damit werden zwei Komponenten des Wandlungsprozesses im ländlichen Sektor erfaßt. Zum einen bedingt Urbanisierung die Eingliederung der erwerbstätigen Landbevölkerung in das regionale Marktsystem sowie - damit verbunden - die partielle Übernahme einer den Werten der urbanen Bevölkerung entsprechenden Lebensweise; zum anderen bedingt dieser Prozeß eine Abwanderung von Personen aus Dorfgemeinschaften in eines der nahegelegenen städtischen Zentren. Im Gegensatz zu ihrer früheren Tätigkeit als Bauern, die ihnen einen vom Markt unabhängigen Lebensunterhalt verschaffte, suchen sich diese Personen jetzt in der Stadt eine Beschäftigung, um ihr Einkommen zu sichern, und auf diese Weise wird ihnen der Zugang zum Konsumgütermarkt eröffnet (Hoselitz 1969:97).

Diese Entwicklung läßt allerdings keine Schlüsse auf die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes in den betreffenden Gebieten zu. Obwohl die Bevölkerung von Huancayo sowie der beiden anderen Provinzhauptstädte im Mantaro-Tal, Jauja und Concepción, weitgehend sogar

am nationalen Konsumgütermarkt partizipiert, ist sie sehr unterschiedlich in den Arbeitsmarkt integriert. Von den beiden im Mantaro-Tal vorherrschenden Typen von Produktionsbetrieben ist nur einer - und auch dieser nur teilweise - über den Arbeitsmarkt für die Nachfrage zugänglich. Dazu gehören Handwerksbetriebe und kleine Fabriken, in denen bis zu ca. zwanzig Personen beschäftigt sind. Da der Arbeitsmarkt in der Regel jedoch nicht in dem gleichen Maße funktioniert wie in Industrieländern, rekrutieren sich die Arbeitskräfte weniger nach marktwirtschaftlichen Angebots- und Nachfragerelationen, sondern häufiger durch Vermittlung auf der Grundlage persönlicher Beziehungen. So erfolgen Einstellungen oft nur deshalb, weil der Betreffende den Besitzer eines Betriebes kennt oder weil er sich die Empfehlungen von Familienmitgliedern und Freunden zunutze macht. Bei dem anderen Typ von Produktionsbetrieben, den sogenannten Heimindustrien (cottage industries), die von unabhängigen Kunsthandwerkern und Handwerkern geleitet werden, sind ohnehin fast ausschließlich Familienangehörige beschäftigt.

Aus dieser Handhabung der Arbeitszuteilung im Produktionssektor wird deutlich, daß die Erwerbstätigen einerseits zwar sämtlich vom Konsumgütermarkt abhängig sind, andererseits aber in wichtigen Bereichen noch nicht in für moderne Industriegesellschaften typische Marktmechanismen integriert sind.

Als eine Folge des unzureichend organisierten Arbeitsmarktes in unterentwickelten Ländern sind auch die häufigen Schwierigkeiten für eine Integration in das Marktgefüge anzusehen. Kleinbauern und Handwerker z.B., die nicht über genügend Produktionsmittel verfügen, um eine Marktproduktion aufnehmen zu können, und die darüber hinaus durch die erschwerte Inanspruchnahme von Förderungskrediten am Zugang zum Markt gehindert werden, suchen oft auf dem Umweg über Unternehmer am Konsumgütermarkt zu partizipieren. Sie begeben sich dadurch in eine nahezu vollständige Abhängigkeit von diesen. So bestimmt ausschließlich der Unternehmer die Arbeitsbedingungen und die Höhe des Einkommens seines bzw. seiner Lohnabhängigen, ohne dabei marktwirtschaftlich

ausgewogene Kriterien berücksichtigen zu müssen. Die Löhne stehen bei Produktionsbeziehungen dieser Art zumeist in einem disproportionalen Verhältnis zur Arbeitsleistung.

Solche Verhältnisse beruhen auf der Tatsache, daß infolge der unterschiedlichen Zugänglichkeit zum Arbeitsmarkt für verschiedene Berufszweige sogenannte "nicht-konkurrierende" Gruppen entstehen (Hoselitz 1969:100). Dies bedeutet, daß Arbeiter bestimmter Berufsgruppen Zugang zu gut- oder schlechtorganisierten Märkten haben, auf denen unterschiedliche Löhne gezahlt werden. Schlechtorganisierte Märkte werden von den Arbeitgebern bis zu einem gewissen Grade willkürlich kontrolliert. Dies ist möglich, weil die Personen, die dort ihre Arbeitskraft anbieten, darauf angewiesen sind.

Produktionsbeziehungen mit weitgehender Abhängigkeit vom Unternehmer sind häufiger in den Dorfgemeinschaften des Mantaro-Tales anzutreffen als in Huancayo, da der Arbeitsmarkt für Stadtbewohner etwas übersichtlicher und somit auch zugänglicher ist als für Personen vom Lande, die sich nach einem neuen Arbeitsplatz umsehen.

Durch die Einbeziehung der erwerbstätigen Bevölkerung in das Marktgefüge werden tiefgreifende Veränderungen im Sozialverhalten dieser Personen hervorgerufen. So orientiert sich ihre neue Lebensweise an den ideellen Werten der durch den Markt und den allgemeinen Modernisierungsprozeß geprägten Stadtkultur. Der urbane Lebensstil dieser Personen manifestiert sich dabei in einer permanenten Anpassung an die Bedingungen des Marktes sowie des damit einhergehenden sozialen Systems. Das Hauptanliegen besteht in der Verbesserung ihres Einkommens und - damit verbunden - ihres sozialen Status.

Untersuchungen über die ökonomische Entwicklung in bäuerlichen Gesellschaften liegt oftmals die Hypothese zugrunde, daß die fortschreitende Modernisierung zwangsläufig zu einer Desintegration der Großfamilie oder erweiterten Familie führt. Dies trifft großenteils insoweit zu, als damit die Produktions- und

Konsumgemeinschaft der Familie gemeint ist (Smelser 1971:357). Dieser unmittelbare Zusammenhalt der erweiterten Familie kann jedoch im Zuge der Integration in das Marktgefüge durch andere Bindungen ersetzt werden und dadurch eine neue Qualität erhalten. Mit Hilfe der teilweise verbesserten Bildungs- und Berufsmöglichkeiten werden nämlich jüngere Personen in die Lage versetzt, ihren Familienverband zu verlassen und eine Tätigkeit über den Arbeitsmarkt oder durch informelle Beziehungen aufzunehmen. Hierfür werden sie in der Regel während ihrer Ausbildungszeit finanziell vom Elternhaus bzw. von solchen Verwandten unterstützt, die bereits über ein Einkommen aus einer Marktbeziehung verfügen (Handwerker, Geschäftsleute etc.). Aus einer solchen Förderung leiten die Angehörigen implizit einen Anspruch auf eine spätere ökonomische Verpflichtung ihres Günstlings ihnen selbst gegenüber ab, die von diesem gewöhnlich auch wahrgenommen wird. Das kommt darin zum Ausdruck, daß Personen, die auf diese Weise gefördert wurden und inzwischen eine lukrative Tätigkeit ausüben, dazu neigen, ihrerseits finanzielle Unterstützung im Rahmen ihrer erweiterten Familie zu gewähren und ihren Angehörigen bei eventueller Arbeitsplatzbeschaffung behilflich zu sein.

Der andere Aspekt bei der ökonomischen Differenzierung innerhalb von erweiterten Familien liegt in der Verbesserung des sozialen Status, die - von der betreffenden Person ausgehend - mittelbar auch für den Rest der Familie positive Auswirkungen mit sich bringt. Zwar hat sich der interne Zustand einer Großfamilie durch die Abwanderung von Angehörigen in die Städte sowie durch die Tendenz zur Anpassung an die urbane oder industrielle Lebensweise weitgehend verändert. Das verwandtschaftliche Zusammengehörigkeitsgefühl ist aber noch so stark ausgeprägt, daß es sich unter bestimmten Gesichtspunkten hemmend für die Entwicklung eines allgemein zugänglichen Arbeitsmarktes auswirkt (Hoselitz 1969:104). Der Einfluß verwandtschaftlicher Bindungen trägt dazu bei, die Verteilung von Arbeitsplätzen nach wie vor von den persönlichen Beziehungen abhängig zu erhalten, statt den öffentlichen Arbeitsmarkt transparenter und zugänglicher zu machen.

Die Spezialisierung eines Großteils der ländlichen Bevölkerung auf den Anbau oder die Herstellung von Produkten, die für den Markt bestimmt sind, zieht auch unter einem anderen Aspekt Konsequenzen für das gesellschaftliche Verhalten dieser Personen nach sich. Durch die Marktorientierung wird nämlich das Verhältnis des comunero zur Dorfgemeinschaft entscheidend beeinflusst, wie im folgenden einige Beispiele zeigen sollen.

An anderer Stelle (4.2.3) ist bereits darauf hingewiesen worden, daß die Aufnahme von Marktbeziehungen zu einer fortschreitenden Desintegration der Dorfgemeinschaften im Mantaro-Tal geführt hat. Seit der Machtübernahme durch eine Militärregierung im Jahre 1968 sind Anstrengungen unternommen worden, diesem allgemein zu beobachtenden Auflösungsprozeß der traditionellen indianischen Dorfgemeinschaften entgegenzuwirken, um - in Einklang mit den offiziellen Transformationsperspektiven der Regierung - auf dem Agrarsektor ein kollektivistisches Produktionssystem zu fördern. Zu diesem Zweck wurde 1970 ein neues Statut für die bäuerlichen Dorfgemeinschaften erlassen, das Richtlinien für die Reintegration sowie für die zukünftige Entwicklung dieser Dorfgemeinschaften enthält. Die angestrebten Entwicklungsziele dieses Gesetzes werden in den folgenden Punkten zusammengefaßt (entnommen: Estatuto de Comunidades Campesinas del Perú 1970:15):

- a) Teilnahme am integralen Entwicklungsprozeß des Landes;
- b) Bewahrung der territorialen Integrität der Dorfgemeinschaft und Ausnutzung der natürlichen Ressourcen;
- c) Belebung und Modernisierung der traditionellen Formen der Bearbeitung des Bodens, wobei dessen Aufteilung verboten ist;
- d) Erneuerung der traditionellen Wertnormen in Übereinstimmung mit der nationalen Entwicklung;
- e) Förderung der verschiedenen Formen gegenseitiger Hilfe und traditioneller Kooperation, wobei die Gründung von Kooperativen anzustreben ist;
- f) Respektierung des Gleichheitsprinzips sowie der Rechte der Dorfbewohner.

Der Ansatz zur Realisierung dieser Zielvorstellungen birgt jedoch reichlichen Konfliktstoff in sich, da sich ein Großteil der Landbevölkerung infolge ihrer Integration in den regionalen Markt bereits soweit von den im Gesetz postulierten Wertnormen entfernt hat, daß eine harmonische Reintegration der Dorfgemeinschaften unwahrscheinlich ist.

Ein Beispiel für den mißglückten Versuch einer Reorganisation der kommunalen Struktur nach den Vorstellungen des neuen Statuts stellt die Dorfgemeinschaft Mito dar (Alberti 1974:183). Infolge eines ausgeprägten Individualismus sowie mangelnden Interesses der Bewohner am öffentlichen Leben ihrer Gemeinde waren dort die kommunalen Gremien zur Aktionsunfähigkeit verurteilt. Ursache dieser Entwicklung waren die vorherrschenden Bodenbesitzverhältnisse sowie die zunehmend marktorientierte Produktionsweise. Zu Beginn der siebziger Jahre dieses Jahrhunderts verfügten mehr als dreiviertel der Einwohner über eigenen Grund und Boden. Davon besaßen ca. 32 % der Bevölkerung, die sich gleichzeitig als Bauern und kleine Unternehmer betätigten, mittlere bis große Anbauflächen (3 bis 10 ha); weitere 41 % der Einwohner waren Besitzer von Land zwischen 1,5 und 3 ha; einige von ihnen verdingten sich darüber hinaus als Handwerker. 25 % der Bevölkerung von Mito bestand aus Kleinbauern, die weniger als 1,5 ha Boden besaßen, sowie Landarbeitern, die über keine Produktionsmittel verfügten. Während die Landarbeiter, die in einer Abhängigkeitsbeziehung zu ihren Arbeitgebern standen, und die Kleinbauern sich außerhalb des Marktes betätigten, waren die Bauern der beiden ersten Kategorien in das Marktgefüge integriert. Dies hat zu einer starken Außenorientierung geführt, die vor allem durch den städtischen Konsumgütermarkt von Huanayo bestimmt wird. Da die Dorfgemeinschaft keine ökonomischen Anreize bieten kann, ist das individuelle Streben der Mehrheit der Bewohner vornehmlich auf ein stärkeres Engagement im regionalen Markt ausgerichtet. Daraus resultierte schließlich das allgemeine Desinteresse an den kommunalen Belangen sowie die fehlende Basis für die Artikulierung gemeinsamer Interessen im Rahmen der dorfgemeinschaftlichen Entwicklung.

Unter ganz anderen Vorzeichen begann die Reorganisation der Dorfgemeinschaft San Agustín de Cajas, zwei Kilometer nördlich von Huancayo gelegen (Alberti 1974:186). Hier bahnte sich eine zweigleisige, durch starke Interessengegensätze geprägte Entwicklung an, die Ansätze zu einer Spaltung der Gemeinde zeigte. Die Ursache hierfür lag in der beruflichen Diversifizierung, die durch unmittelbare Einflüsse des Marktes von Huancayo ausgelöst wurden, und - damit zusammenhängend - in der ungeklärten Frage der zukünftigen Machtverhältnisse innerhalb der Dorfgemeinschaft. Bedingt durch die steigende Nachfrage nach Baumaterial, vor allem für Huancayo, entstanden vor ca. dreißig Jahren einige Ziegelbrennereien, die Cajas in der Folgezeit zum Mittelpunkt dieses Industriezweiges werden ließen. Der gewachsenen ökonomischen Stellung der Ziegelbrenner entsprach jedoch nicht die Aufteilung der lokalen politischen Machtbefugnisse. Eine angemessene Beteiligung in der kommunalen Verwaltung, die ausschließlich in Händen der Bauern lag, wurde ihnen von den alten Autoritäten vorenthalten. Diese Polarisierung weitete sich schließlich zum offenen Konflikt aus, als die im Rahmen der neuen nationalen Politik inzwischen umgebildete Dorfverwaltung sich anschickte, die Bestimmungen des Statuts der Dorfgemeinschaften konkret anzuwenden. Auf der einen Seite wurde, vornehmlich von Kleinbauern und Landpächtern, die Neustrukturierung der Gemeinde begrüßt. Ihre Bereitschaft zur Mitarbeit in einem kollektiven Produktionssystem war deshalb vorhanden, weil sie noch nicht für den Markt produzierten, sondern überwiegend Subsistenzwirtschaft betrieben, zum Teil auf gepachtetem Land, das der Gemeinde gehörte. Die Ziegelbrenner widersetzten sich demgegenüber dieser Entwicklung, da ihnen durch die Konfiszierung ihres Bodens, den sie als Rohstoff zur Herstellung der Ziegel benötigten, ihre Existenzgrundlage entzogen worden wäre.

Diese beiden Dorfgemeinschaften machen in anschaulicher Weise die Problematik sichtbar, der sich eine Anzahl weiterer, ähnlich strukturierter Orte im Mantaro-Tal gegenübersteht, die den Versuch unternehmen, ihre ökonomischen Aktionen in einer dem individuellen Interesse übergeordneten Organisationsform zu koordinieren. Der Konflikt tritt dabei dort am offensten zutage, wo - wie in Cajas - zwar ein Teil der Bewohner infolge der beruflichen Diversifizierung

(Transportfahrer, Ziegelbrenner, Arbeiter etc.) bereits in den städtischen Markt des benachbarten Huancayo integriert ist, eine größere Anzahl von Bauern aber noch in ihrer alten Produktionsweise außerhalb des Marktgefüges verharret. Weniger Konfliktsituationen, doch eine geringe Bereitwilligkeit zur Einführung von Organisationsformen nach dem Prinzip des neuen Dorfgemeinschaftsstatuts ergeben sich in den Orten, in denen - wie in Mito - die Marktbeziehungen grundlegend für die lokale wirtschaftliche Entwicklung und das soziale Verhalten der Bewohner geworden ist.

Bei einer Untersuchung des Marktes in bezug auf die involvierte Bevölkerung wird ein wesentlicher Unterschied deutlich zwischen den ökonomischen Bedingungen im ländlichen und im urbanen Sektor. Während Märkte für landwirtschaftliche Erzeugnisse bzw. Produkte des ländlichen Handwerks primär als Mechanismus zur Verteilung von Gütern fungieren, haben die städtischen Konsumgüter- und Arbeitsmärkte durch ihren Charakter als soziale Institution eine komplexere Dimension (Hoselitz 1969:92/93). Infolge der spezifischen Struktur der Stadt tritt hier die institutionelle Rolle des Marktes, d.h. die Erscheinungsform des Marktes als Synthese ökonomischer und sozialer Faktoren, stark in den Vordergrund. Aus der Komplexität des urbanen Marktes erwachsen vielfältige Identitätsbeziehungen zwischen unterschiedlichen Interaktionspartnern, deren soziales Verhalten weitgehend durch Marktfaktoren beeinflusst wird. Im Gegensatz dazu spielt der Markt für ländliche Produzenten, die noch die Kontrolle über die Produktionsmittel ausüben, eine primär ökonomische Rolle, die sich nicht unmittelbar auf ihr gesellschaftliches Verhalten auswirkt (Hoselitz 1969:110).

Dieser Unterschied gilt auch für den Sonntagsmarkt von Huancayo. Der eine Sektor dieses Marktes wird von ländlichen Handwerkern und Bauern gebildet, die noch zu einem gewissen Grade an das traditionelle Sozialsystem in den Dorfgemeinschaften gebunden sind, während der andere und größere Teil sich aus Produzenten und Händlern aus Huancayo zusammensetzt, die in ihrem Sozialverhalten durch den Einfluß des städtischen Konsumgütermarktes geprägt sind.

Die empirischen Daten über den Sonntagsmarkt lassen nur bedingt Aussagen über das tatsächliche wirtschaftliche Wachstum des ländlichen Sektors zu, da keine vergleichenden Angaben über das Produktionsvolumen der einzelnen Erwerbszweige im Mantaro-Tal vorliegen. Außerdem läuft die Vermarktung des überwiegenden Teils der Erzeugnisse aus produktionsintensiven Betrieben nicht über lokale Konsumgütermärkte, sondern über den Groß- und Zwischenhandel, der die Produkte in oft entfernte Absatzgebiete weiterleitet. Das Gros der Marktteilnehmer auf dem Sonntagsmarkt setzt sich aus kleineren und mittleren Händlern zusammen, deren Warensortiment nicht als Indikator für das regionale Wirtschaftswachstum angesehen werden kann, da die Erzeugnisse überwiegend importiert bzw. in Huancayo selbst hergestellt werden. Dies wird deutlich an der Art des Warenangebotes, das großenteils aus nicht-traditionellen Industrieprodukten besteht. Andererseits zeigt sich gerade an diesem Warensortiment, wie stark industrielle Einflüsse auf dem Konsumgütermarkt von Huancayo schon sind. Eine wesentliche Bedeutung des Sonntagsmarktes liegt in seiner Funktion als Bindeglied zwischen dem ländlichen Mantaro-Tal und dem urbanen Huancayo. Für einen Teil der Bauern, vor allem aber für die regionalen Kunsthandwerker und Handwerker bildet der Markt den Hauptansatzpunkt zur Integration in den städtischen Konsumgütermarkt und damit schließlich in den nationalen Markt. Solche Integration bleibt aber fragmentarisch, wenn die Vermarktung unter Einschaltung von Zwischenhändlern vor sich geht, so daß kein unmittelbarer Kontakt mit den Produktionsverteilungszentren besteht. Dies wirkt sich auch auf die Lebensweise und das Sozialverhalten der betreffenden Produzenten aus, die länger an das traditionelle Milieu in ihren Dorfgemeinschaften gebunden bleiben.

Für die ländlichen Konsumenten bedeutet der Besuch des Sonntagsmarktes eine gleichzeitige Kontaktnahme mit der städtischen Lebensweise und gegebenenfalls dementsprechende psychische Beeinflussungen. Auch ohne eigene Beteiligung am Markthandel ist die Ausstrahlungskraft der städtischen Lebensweise stark genug, um Veränderungen des sozialen Bewußtseins unter der ländlichen Bevölkerung in die Wege zu leiten. Dadurch werden Tendenzen zur Abwanderung aus

den Dorfgemeinschaften mit dem Ziel gefördert, eine Stellung als Handwerker, Arbeiter oder Angestellter in Dienstleistungsbetrieben in der Stadt zu erhalten.

5.2 DAS MANTARO-TAL ALS BEISPIEL FÜR DIE SOZIOÖKONOMISCHE SITUATION UNTERENTWICKELTER REGIONEN IN LATEINAMERIKA

Wie unter Ökonomen allgemein anerkannt wird, steht die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes in unmittelbarer Beziehung zur Verbreitung von Märkten sowie zur Menge der auf ihnen umgesetzten Güter und Dienstleistungen (Hoselitz 1969:91). Durch statistische Vergleiche läßt sich dabei das reale Wirtschaftswachstum überprüfen. Bedingungen eines optimalen ökonomischen Wachstums sind jedoch bestimmte gesellschaftliche Werte und soziale Strukturen.

Aus Gründen der historischen Entwicklung konnten sich in den meisten Gesellschaften derartige Werte und Strukturen, die die Voraussetzung für eine wirtschaftliche Entwicklung nach dem Vorbild der westlichen Industriestaaten sind, nicht herausbilden. Wir bezeichnen sie deshalb als unterentwickelte Länder oder - im Unterschied zu den westlichen und östlichen Industriestaaten - auch als Dritte Welt. Obwohl die soziokulturellen Entwicklungsprozesse dieser Länder im einzelnen sehr unterschiedlich verliefen, lassen sich doch bestimmte Übereinstimmungen in den Gründen für die Unterentwicklung erkennen, teils global und teils für größere regionale Blöcke. Einen wegen ihrer ähnlichen Entwicklungsmerkmale relativ einheitlichen Block innerhalb der Dritten Welt bilden die lateinamerikanischen Staaten, die trotz ihrer im Vergleich zu den meisten afrikanischen und vielen asiatischen Ländern verhältnismäßig langen politischen Unabhängigkeit den Zustand der Unterentwicklung noch nicht haben überwinden können.

Zur Erklärung der stark abweichenden ökonomischen Entwicklung Lateinamerikas gegenüber der Nordamerikas gibt es unterschiedliche Ansätze: Die einen machen die politische Zersplitterung

des südlichen Subkontinents geltend, die anderen verweisen auf demographische, ökologische, religiöse bzw. kulturelle Faktoren als Ursache der Unterentwicklung. Zwar haben diese Erklärungen durchaus eine gewisse Relevanz, doch kann ihnen bei einer umfassenden Einschätzung der grundlegenden Faktoren, die zur Unterentwicklung beitragen, nur eine sekundäre Bedeutung zugemessen werden. Primär ist die mangelnde ökonomische Entwicklung dieses Gebietes in der Sozialstruktur begründet, an der sich seit der Kolonialisierung nichts Grundsätzliches geändert hat.

Aus der Sicht der Ökonomen kann das Phänomen der Unterentwicklung unter spezifisch ökonomischen Aspekten, d.h. unter Anwendung ausschließlich formaler Begriffe der konventionellen ökonomischen Theorie (z.B. Einkommensverteilung, Unterbeschäftigung, Industrialisierung etc.), analysiert werden. Ein solcher Ansatz kann bei der Aufstellung von Entwicklungsplänen für die Überwindung bestimmter Strukturprobleme in unterentwickelten Ländern durchaus nützlich sein. Für eine Berücksichtigung der Wechselbeziehungen von ökonomischen und spezifischen soziokulturellen Faktoren ist der formale Ansatz der Ökonomen jedoch zu eng. Hier ist die historische Beziehung zwischen der kolonialen Vergangenheit und der gegenwärtigen Gesellschaftsstruktur grundlegend für das Verständnis der heutigen Entwicklungsprobleme dieses Halbkontinents.

Seit der Entstehung der kolonialen Gesellschaft läßt sich bis in die heutige Zeit eine generelle Entwicklungslinie verfolgen, die durch die Spaltung der Bevölkerung in zwei sehr unterschiedliche Sektoren gekennzeichnet ist. Auf der einen Seite ist dies der europäische bzw. europäisch orientierte Sektor, der in der ersten Phase dieser Entwicklung mit feudalherrschaftlichen Privilegien ausgestattet war, die der kulturgeschichtlichen Konzeption des mittelalterlichen Spaniens entlehnt waren. Der andere Sektor wird durch die autochthone Bevölkerung bzw. deren Nachfahren gebildet, der von Anfang an vom europäischen Sektor beherrscht war.

Zwar ist dieses Schema durch die Vermischung mit der indianischen Bevölkerung und die in allen Ländern zunehmende "strukturelle Differenzierung" stärker modifiziert worden, indem durch die

Ökonomische Diversifizierung im Zuge des Modernisierungsprozesses die Entstehung einer Mittelschicht begünstigt wurde. Grundsätzlich läßt sich die dualistische Struktur des Sozialsystems in den meisten lateinamerikanischen Staaten aber noch erkennen.

Grundlage dieses Abhängigkeitsverhältnisses war bzw. ist die Agrarverfassung in Lateinamerika, die sich besonders im Großgrundbesitz der ursprünglich europäischen Bevölkerung manifestierte. Diese Gruppe bildete die Aristokratie, die ihren hohen sozialen Status der Kombination von Reichtum, politischer Macht und Abstammung verdankte.

Auch die politische Unabhängigkeit der lateinamerikanischen Staaten seit rund 150 Jahren brachte keine wesentlichen Veränderungen dieses oligarchischen Systems mit sich, obwohl viele Ideen der geistigen Strömungen des 19. Jahrhunderts von Europa auch nach Süd- und Mittelamerika gelangten. Die Einbeziehung dieser Staaten in den Weltmarkt festigte eher noch die Vorherrschaft der Großgrundbesitzer innerhalb ihrer Sozialstrukturen. Ein besonders ausgeprägtes Beispiel hierfür stellt die Entwicklung in Peru dar, wo sich eine kleine Gruppe von Großgrundbesitzern auf den Anbau von Baumwolle und Zuckerrohr spezialisierte, Produkte, die im Welthandel eine wichtige Rolle spielten. Darüber hinaus hatten diese Großgrundbesitzer in allen wesentlichen Bereichen des öffentlichen Lebens eine dominierende Stellung inne. Selbst wenn sie nicht die unmittelbare politische Macht ausübten, waren ihre Interessen fast immer durch Angehörige der beiden anderen Komponenten der oberen Schichten innerhalb der gesellschaftlichen Hierarchie vertreten, nämlich den Intellektuellen, die den Großteil der politisch aktiven Minderheit stellen, sowie den Militärs, die sich überwiegend als Garanten der herrschenden Ordnung verstanden (Behrendt 1959:35).

Maßgeblichen Anteil an der Verhinderung eines alle Bevölkerungsgruppen umfassenden wirtschaftlichen Wachstums hatte die von traditionellen Werten bestimmte Einstellung der Großgrundbesitzer gegenüber einer nationalen ökonomischen Entwicklung. Ihr Gewinnstreben orientierte sich vorwiegend an den eigenen Konsumbedürfnissen sowie an einer Anhäufung von Reichtum als Ausdruck

ihres exponierten sozialen Status, so daß die sinnvolle Wiederverwendung ihres Gewinns in Form von Investitionen für sie von untergeordneter Bedeutung war. Deshalb entwickelten sie auch kein Interesse an einer umfassenden Industrialisierung ihres Landes.

Durch dieses Latifundiensystem blieb die extreme Ungleichheit in der Besitz- und Einkommensschichtung in Peru bis zum Jahre 1968 erhalten. Die Masse der Landarbeiter, Kleinbauern und Pächter, die in ökonomischer und sozialer Abhängigkeit von ihren Arbeit- und Kreditgebern lebten und oftmals keinen direkten Zugang zum Markt hatten, besaß so gut wie keine Möglichkeit, ihre Produktions- und Lebensverhältnisse zu verbessern. Der dadurch eingegengte persönliche Entfaltungsspielraum dieser Bevölkerungsgruppe bedingte tiefgreifende Konsequenzen für ihr Verhalten. Bei Berücksichtigung dessen wird die Bedeutung der sozialen und psychischen Dimension für ökonomische Entwicklungsprozesse deutlich erkennbar, was sich besonders anschaulich am Beispiel der kulturellen Marginalisierung eines Großteils der indianischen Bevölkerung in den mittleren Anden vor Augen führen läßt.

Die in der Kolonialzeit einsetzende Ausbeutung der indianischen Bevölkerung und die mit ihr verbundene Unterdrückung ihrer Wertvorstellungen haben zu einem Bruch in der Persönlichkeitsstruktur des Indios geführt, die sich allgemein in einer Zurückgezogenheit und Introversion des Einzelnen manifestiert. Dies spiegelt sich oft in einer äußerlich leicht erkennbaren Apathie wider, die von Fremden überwiegend mit Desinteresse und Trägheit gleichgesetzt wird (Hagen 1962:415). Diese Interpretation, die zumeist gleichzeitig eine Geringschätzung beinhaltet, wird nicht nur von Beobachtern aus westlichen Industriegesellschaften vertreten, sondern ebenso von Mestizen und Kreolen, die an der Küste und in den Städten des Hochlandes leben, also Landsleute der Indios sind. In Wirklichkeit ist diese Apathie eine subtile Reaktion der betreffenden Menschen auf eine für sie negative kulturelle Entwicklung, die in der Kolonialzeit ihren Anfang nahm. Dahinter verbirgt sich eine ausgeprägte Aversion gegen Personen, die dem Indio gegenüber

ihre Geringschätzung zum Ausdruck bringen, sowie - damit verbunden - oftmals eine Ablehnung der Werte dieser Personen. Von daher erscheint es verständlich, daß Menschen aus einem traditionellen Milieu, das von den sozioökonomischen Zentren eines Landes isoliert ist, keine oder nur geringe Ambitionen für die Überwindung ökonomischer und sozialer Probleme entwickeln (Hagen 1962: 425).

Diese Situation hat sich über die Kolonialzeit hinaus weitgehend erhalten, da die Sozialstrukturen bis in die Gegenwart kaum verändert wurden. Erst durch die politischen Umwälzungen von 1968 setzte in Peru eine für lateinamerikanische Verhältnisse tiefgreifende Veränderung ein. Im Zuge der von Militärs eingeleiteten sozialen Transformationen wurde auch der Status des indianischen Bevölkerungsteils zumindest juristisch und propagandistisch neu geregelt bzw. aufgewertet, um zunächst einmal die formale Grundlage für eine veränderte Gesellschaftsordnung und damit die Voraussetzung für eine wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen. In der Praxis wirken sich die Vorurteile gegenüber den Indios bzw. deren Fähigkeiten jedoch nach wie vor aus, zumals sie durch die soziale und kulturelle Kluft zwischen Kreolen (den in Lateinamerika von europäischen Einwanderern geborenen Nachkommen) und Mestizen einerseits und Indios andererseits genährt werden. Auf diesem Hintergrund zeichnet sich deutlich das Fehlen einer Grundlage für die Formierung eines umfassenden Staatsvolkes sowie für die Entstehung eines einheitlichen Nationalbewußtseins ab. Oft haben die Indios nicht einmal eine klare Vorstellung von dem Staatswesen, dem sie angehören, noch von ihren Rechten und Pflichten diesem gegenüber (Behrendt 1959:35).

Seit der Übernahme der Macht durch die Militärs und der Ausschaltung der Großgrundbesitzer als dominierender politischer und ökonomischer Schicht in Peru zielt das Programm der gegenwärtigen Regierung u.a. darauf ab, die Marginalisierung der Masse der indianischen Bauernbevölkerung zu beseitigen und ihr einen Weg zur Integration in das nationale Gefüge zu ebnen. Den Hauptansatzpunkt für eine solche Entwicklung bildet die Agrarreform, die auf der Grundlage der persönlichen Freiheit

und Würde die Beziehungen der Menschen zu den Produktionsmitteln neu regeln soll. Als ein wichtiges Antriebsmoment auf diesem Wege wird die individuelle Partizipation propagiert; eigens zu diesem Zweck wurde eine Regierungsamtliche Organisation (SINAMOS) zur Förderung der sozialen Mobilisierung ins Leben gerufen.

Hinter diesen Maßnahmen, die von den offiziellen Stellen mit aufwendiger Propaganda als historische Ereignisse im Rahmen der Befreiung der Bauern von ihren früheren Abhängigkeitsbeziehungen innerhalb der alten Agrarstruktur herausgestellt wurden, verbirgt sich jedoch eine neue, subtilere Form der Vorherrschaft (Conlin 1974:31). Dies zeigt sich deutlich an der Herkunft der Personen, die die Kontrolle über die Modalitäten der Agrarreform ausüben, sowie an der Auffassung von der tatsächlichen Relevanz der indianischen Partizipation. Durch die Einsetzung von Experten bzw. Militärs, die aus anderen sozialen Schichten als die indianischen Bauern stammen und jetzt Kontrollfunktionen in wichtigen Bereichen des Agrarsektors wahrnehmen, wird eine komplexere Form der Abhängigkeit geschaffen, auch wenn sie mit der Notwendigkeit der Einbeziehung der Bauern in den als revolutionär bezeichneten Entwicklungsprozeß begründet wird.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, daß bei der Planung und Durchführung der Agrarreform eine stärkere Betonung auf die sozialen Klassenunterschiede als auf die spezifisch rassische Differenzierung gelegt wurde. Dies äußert sich schon terminologisch im vorzugsweisen Gebrauch des Begriffs campesino statt der Bezeichnung indio oder indígena sowie in der Umbenennung von comunidad indígena in comunidad campesina.

Die sich innerhalb des Transformationsprozesses auf dem Agrarsektor ergebenden Spannungen zwischen den staatlichen Institutionen und Teilen der indianischen Bauern resultieren vor allem aus der mangelnden Berücksichtigung der ethnischen Komponente, die sich in kulturellen und linguistischen Unterschieden zur nicht-indianischen Bevölkerung äußert (van den Berghe 1974:17). Durch die weitgehende Ignorierung dieser Gesichtspunkte ergibt sich für die betreffenden indianischen Bauern eine Situation,

die sich als Auswechselung der Abhängigkeitsbeziehungen charakterisieren läßt. Statt der früheren Landbesitzer sehen sie sich jetzt unter veränderten Vorzeichen den Technokraten der Mestizengesellschaft gegenüber, von denen sie dirigiert werden. Diese Spannungen treten in erster Linie in Gebieten auf, in denen seit Inkrafttreten der Agrarreform ein kollektivistisches Produktionssystem (Kooperativen) vorherrscht.

Da jedoch im Mantaro-Tal zwischen Jauja und Huancayo keine Hacienden existierten, sondern das Land sich überwiegend in Händen von Kleinbauern befand sowie zu restlichen Teilen Eigentum der Dorfgemeinschaften war, änderte sich dort praktisch nichts an der bisherigen, in Kapitel 2.2 beschriebenen ökonomischen Struktur. So konnten die Bewohner dieser Bauerngemeinden ihr traditionelles Sozialsystem, das allerdings bereits größtenteils durch das komplexe Marktgefüge im Mantaro-Tal beeinflusst war, fast unverändert beibehalten und damit ihr spezifisches Eigenleben außerhalb des von der Regierung kontrollierten Agrarsektors fortsetzen.

Im Gegensatz zu dem mit Hilfe staatlicher Kredite modernisierten Kooperativsystem, das auf eine verbesserte technische Ausstattung zurückgreifen kann, ist der privatwirtschaftliche Agrarsektor im Mantaro-Tal größtenteils durch ein überaltertes, stationäres Produktionssystem gekennzeichnet. Der durch erheblichen Mangel an Kapital und Armut eingeengte Entscheidungsspielraum bedingt, daß die indianischen Kleinbauern selten in der Lage bzw. bereit sind, Experimente zu unternehmen, indem sie neue Techniken anwenden oder sich auf andere Produkte spezialisieren, die größeren Marktwert besitzen und damit zu einer Einkommenssteigerung beitragen können. Infolgedessen zählt die auf Minifundien betriebene Landwirtschaft zu den am wenigsten modernisierten Produktionssektoren im Mantaro-Tal. Darüber hinaus können die Besitzer dieser Parzellen ihren Lebensunterhalt nicht immer aus den Einkünften der geringen Anbaufläche bestreiten. Ein zusätzlicher Nachteil für die Bewirtschaftung liegt in der durch die Realteilung verursachten Zerstückelung

des Bodens (Martínez 1968:57). Da ein auf ausschließlich landwirtschaftlicher Tätigkeit beruhendes Einkommen aus diesem Grunde nicht gesichert ist, stellt sich für diese Personen die Frage nach anderen Möglichkeiten. Hauptsächlich zwei stehen ihnen offen: Entweder sie nehmen zusätzlich eine handwerkliche Tätigkeit auf, für deren Produkte ihnen der regionale Markt (in erster Linie der von Huancaayo) zur Verfügung steht, so daß ihr landwirtschaftliches Einkommen nur noch einen Nebenerwerb darstellt; oder sie entschließen sich zum Verkauf ihres Bodens und verlassen ihre Dorfgemeinschaft.

Da das Hochland in der Vergangenheit fast keine lohnenden wirtschaftlichen und sozialen Alternativen für diejenigen Landbewohner bot, die nach einem höheren sozialen Status strebten, wanderte die Mehrzahl dieser Personen an die Küste, hauptsächlich nach Lima, ab (Doughty 1966:230). Städte wie Lima sind industrielle Enklaven in einem unterentwickelten Land und strahlen durch ihre wirtschaftliche und kulturelle Vielfalt eine außerordentliche Anziehungskraft auf die Bevölkerung des Hinterlandes aus.

Die Abwanderung der Landbevölkerung in die Stadt ist eines der kompliziertesten Phänomene in den Ländern der Dritten Welt. Bei ihrer Untersuchung ist nur schwer zu ermitteln, wie weit den Motiven der wanderungswilligen Personen festumrissene Vorstellungen über ihre Existenzbedingungen in der Stadt zugrunde liegen und bis zu welchem Grade diffuses Wunschenken mit hineinspielt. Es kann als sicher gelten, daß nicht-ökonomische Vorstellungen hierbei ein maßgebliches Antriebsmoment darstellen, zumal man davon ausgehen kann, daß den Abwanderern sowohl die ökonomische als auch die soziale Problematik des städtischen Milieus nicht ganz unbekannt sein dürfte (Hoselitz 1969:265). Das höhere Lohn- oder Einkommensniveau in der Stadt kann nur bedingt als Anreiz zur Abwanderung gelten, da diesem Faktor entsprechend höhere Lebenshaltungskosten in den Großstädten gegenüberstehen. Der Bevölkerungsdruck und, damit verbunden, das Fehlen einer ausreichenden Erwerbsgrundlage einerseits sowie der Wunsch nach einer Verbesserung des sozialen Status andererseits sind als Hauptursachen der Wanderungsbewegung anzusehen.

So nimmt die Zahl der Abwanderer trotz der beträchtlichen Risiken, die diese bei Verlassen ihrer Heimstätten eingehen, in denen sie ungeachtet aller Armut in relativer Geborgenheit lebten, ständig zu. Die schwierigen Integrationsprobleme, die in den sich ausbreitenden Elendsvierteln der Großstädte herrschen, werfen ein bezeichnendes Licht auf die schwer kontrollierbare Entwicklung, die durch die Massenbewegung vom Land in die Stadt eingesetzt hat. Die Anpassungsschwierigkeiten und Konflikte, denen sich die Neuzuwanderer ausgesetzt sehen, erscheinen kurz- und mittelfristig unlösbar. Die Verwaltungs- und Wirtschaftsorgane der betreffenden Städte sind außerstande, die Mehrheit dieser Personen in ein geordnetes Berufs- und Gesellschaftsleben einzugliedern, da die entsprechenden Infrastrukturen als Voraussetzung für eine solche Integration völlig unzureichend sind. Eine weitere Barriere ist die offensichtliche Diskriminierung der bildungsmäßig stark benachteiligten Zuwanderer aus dem Hochland. Sie gelten bei der Kernbevölkerung der Zuzugszentren an der Küste als zweitklassig und werden dementsprechend behandelt (Doughty 1966:230).

Im Gegensatz zur Mehrheit der Zuwanderer aus entlegenen Regionen Perus, die den untersten sozialen Schichten entstammt, besitzen zahlreiche Personen aus den Dörfern des Mantaro-Tales, die sich in Lima niederlassen, bereits ein höheres Bildungsniveau, so daß sie sich ohne größere Schwierigkeiten in das städtische Gefüge integrieren können. Auch Huancayo ist in den vergangenen zehn Jahren in stärkerem Maße zu einem Zuzugszentrum für einen Teil der abwanderungswilligen Landbevölkerung des Mantaro-Tales geworden. Im Gegensatz zu Lima ist die Lage der Immigranten in Huancayo nicht durch eine ausgeprägte gesellschaftliche Isolation gekennzeichnet, da der kulturelle Diffusionsprozeß zwischen den unterschiedlichen sozialen Schichten wesentlich fließender erscheint und stärker mit indianischen Elementen durchsetzt ist.

Während sich die Urbanisierung und die ökonomische Entwicklung im Hochland auf einem eher traditionellen gesellschaftlichen Hintergrund abspielt, gehen in Lima die soziokulturellen Werte der aus dem Hochland zugewanderten Bevölkerung infolge der

westlich orientierten Lebensweise fast völlig verloren. Wegen der extremen Bevölkerungsdichte ergeben sich starke Spannungen unter den Bewohnern der Elendsviertel (barriadas). Die Stabilität der Ehe und der Familiengemeinschaft gerät in Gefahr, da die Familie aufgehört hat, die Produktionsgemeinschaft zu bilden, die sie auf dem Lande darstellte. In der Stadt muß die Frau, um zum Unterhalt der Familie beizutragen, zwangsläufig solchen Arbeiten nachgehen, die sie von ihrer Familie trennen. So wachsen die Kinder zumeist auf sich gestellt und oft ohne Erziehung und familiären Halt auf. Ihre ersten Erfahrungen sind von einer Atmosphäre wirtschaftlicher Not, Krankheit und Depression gekennzeichnet (Deutsche Welthungerhilfe 1972:29).

Neben dem Streben nach Verbesserung des sozialen Status liegt ein anderes wichtiges Motiv für die Abwanderung von Landbewohnern in die großen Städte darin, daß diese Personen allein durch ihre bloße Anwesenheit in einer urbanen Umgebung auf ihre prekäre Lage aufmerksam machen wollen, in der Hoffnung, daß man sich ihrer annimmt (Doughty 1966:236). Infolge der mangelnden Integration dieser Zuwanderer in das urbane Gefüge wird eine disharmonische Entwicklung eingeleitet. Statt durch Übernahme der städtischen Lebensweise eine wichtige Rolle als soziales Übergangselement im kulturellen Diffusionsprozeß zu spielen, wie dies beim Industrialisierungsprozeß in Europa der Fall war (Hoselitz 1969:266), stellen die Zuwanderer aus dem Hochland in ihrer Mehrheit nur einen isolierten Bestandteil der heutigen peruanischen Stadtkultur dar. Allerdings gehören nicht nur Angehörige der unteren sozialen Schichten zu den Abwanderern, sondern zunehmend auch Personen, die eine bessere berufliche Bildung erfahren haben. Das wiederum wirkt sich gravierend auf die sozioökonomische Regionalentwicklung im Hochland von Peru aus, denn durch diese "Talentflucht" geht den andinen Dorfgemeinschaften das für ihre ökonomische Entwicklung dringend benötigte Fachwissen verloren (Doughty 1966:248).

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine ausgeglichene ökonomische Entwicklung in Peru bleibt weiterhin die Überwindung der gesellschaftlichen Barrieren, die in der immer noch scharfen

Trennung zwischen Mestizen und Indios als grundlegenden sozialen Schichten zum Ausdruck kommt.

Das Beispiel der sozioökonomischen Integration im Mantaro-Tal zeigt bereits, daß die spezifisch "rassische" Kastendifferenzierung, die sich infolge der ihr zugrundeliegenden Machtstrukturen hemmend auf die ökonomische Entwicklung auswirkt, unter bestimmten Bedingungen zu überwinden und durch eine auf primär wirtschaftlichen Kriterien beruhende Klassenschichtung, d.h. Besitz- und Einkommensdifferenzierung, zu ersetzen ist. Voraussetzung hierfür war der Zugang zum regionalen Markt. Dies betrifft bisher allerdings in erster Linie die Einbeziehung der Dorfbevölkerung in den städtischen Konsumgütermarkt. Der nur sehr unzureichend entwickelte Arbeitsmarkt bleibt dagegen fast völlig außerhalb dieser Entwicklung.

Durch das Vorhandensein von ökonomischen Alternativen - wenn auch unter prekären persönlichen Bedingungen - wird bis zu einem gewissen Grade eine berufliche Mobilität ermöglicht. So kann ein indianischer Bauer, der bisher seinen Lebensunterhalt auf subsistenzwirtschaftlicher Basis bestritt, durch Verkauf seines Bodens an einen reicheren Dorfbewohner und durch Aufnahme eines Lohnarbeitsverhältnisses unmittelbar am Konsumgütermarkt partizipieren. In Gebieten, in denen die Besitzdifferenzierung noch nicht soweit vorangeschritten ist wie im Mantaro-Tal, besteht die Möglichkeit der flexiblen Anpassung an das Marktgefüge bei weitem nicht in diesem Maße.

Über den dorfgemeinschaftlichen Rahmen hinaus stellt die Einkommens- und Besitzdifferenzierung jedoch keinen primären statusbildenden Faktor dar. Im städtischen Sektor sowie auf nationaler Ebene sind vielmehr politische Macht und gehobene Bildung die Hauptkriterien für den jeweiligen gesellschaftlichen Status (Hoselitz 1969:268). Dies steht im Gegensatz zur Rolle des Reichtums für die Bestimmung des sozialen Status bei der Industrialisierung in Europa. Es hängt unmittelbar zusammen mit den traditionellen Werten des europäisch orientierten Sektors innerhalb der peruanischen Sozialstruktur. Diese Oberschicht,

die ihre Existenz aus den feudalen Institutionen des mittelalterlichen Spanien ableitete, spielte auch bei den Ansätzen zur Industrialisierung des Landes, die überwiegend von ausländischen Investoren initiiert wurde, keine große Rolle. Aus ihr gingen dementsprechend keine dynamischen Unternehmer hervor, die neue Prioritäten für die Bestimmung des sozialen Status gesetzt hätten. Auf diese Weise wurde letztlich auch die Entstehung einer breiten Mittelschicht verhindert. Erst in den letzten Jahrzehnten hat sich in Peru durch ein erweitertes Bildungsangebot, das teilweise auch für die Angehörigen der unteren sozialen Schichten zugänglich war, eine Schicht von Intellektuellen und Akademikern herausgebildet, die eine Mittelschicht darstellt und die sich nicht notwendigerweise mit den politischen Zielen und Methoden der traditionellen oberen Klassen identifiziert.

Ein typisches Kennzeichen der unterentwickelten Länder - so auch Perus - ist die ungleichmäßige regionale Wirtschaftsentwicklung, die zumeist durch historische, ethnosoziale und geographische Faktoren bedingt ist. Das Ziel einer Entwicklungsplanung ist es daher, diese regionalen Unterschiede zu nivellieren. Die Hauptaufgabe hierbei besteht darin, die ökonomischen und sozialen Hindernisse zu beseitigen und die unterschiedlichen gesellschaftlichen Sektoren in ein einheitliches nationales Gesamtgefüge zu integrieren (Ferrero 1967:118).

Aus ökonomischer Sicht stellt sich dieses Problem in Peru als eine Differenzierung der Wirtschaft in einen modernen und einen subsistenzwirtschaftlichen Sektor dar. Während der erstgenannte Sektor, der vor allem in den industriellen Zentren an der Küste vertreten ist, auf der Grundlage marktwirtschaftlicher Konzeptionen operiert, gilt der subsistenzwirtschaftliche Sektor, zu dem in erster Linie die Hochlandbevölkerung gehört, nicht als Komponente des nationalen Konsumgütermarktes (Glade 1968:539). Ausgenommen davon sind die mittleren und oberen Schichten der urbanen Bevölkerung im Hochland, die schon überwiegend am nationalen Markt teilhaben. Trotz der zahlreichen Messen und Märkte in den Orten des Hochlandes, auf denen bereits Industriegüter der nationalen Produktion angeboten werden, sind die Bindungen

zwischen diesen beiden Sektoren noch weitgehend schwach entwickelt. Die Ursachen hierfür liegen neben dem sehr niedrigen Einkommensniveau vor allem in der kulturellen Abgeschlossenheit des Großteils der Hochlandbevölkerung sowie im unzureichend entwickelten Verkehrssystem des Landes (Glade 1968:540).

Die Schwierigkeit bei der Annäherung des modernen und des Subsistenzwirtschaftlichen Sektors besteht in folgendem. Einerseits muß ersterer durch eine Ausdehnung des Industriegütermarktes auf die ländlichen Bereiche (des Hochlandes bzw. der Küste) der dortigen Bevölkerung zugänglich gemacht werden. Andererseits muß gleichzeitig die Kaufkraft dieses Bevölkerungsteils in dem Maße erhöht werden, daß eine Einbeziehung in den allgemeinen Konsumgütermarkt ermöglicht wird. Eine Partizipation der einkommensschwachen Land- und Stadtbevölkerung des Hochlandes kann auf die Dauer nicht allein durch eine entsprechende Preispolitik seitens der Industriefirmen erreicht werden. Auch staatliche Eingriffe in das bestehende Preissystem, wie sie z.B. in festgesetzten Präferenzpreisen für Kinderschuhe auf dem Sonntagsmarkt von Huancayo zum Ausdruck kommen, können nur kurzfristige Übergangsmaßnahmen sein. Auf die Dauer ist es unerlässlich, im Subsistenzwirtschaftlichen Sektor durch umfassende Investitionen die Voraussetzungen zu schaffen, die eine breite Einbeziehung der unteren Einkommensschichten in den modernen Konsumgütermarkt ermöglichen. Dies kann einerseits durch verbesserte Kreditbedingungen für die in der Landwirtschaft tätige Bevölkerung eingeleitet werden, andererseits durch eine gezielte Industrialisierung im Hochland. Dadurch könnten zahlreiche Arbeitsplätze geschaffen und so vor allem die arbeitslosen bzw. unterbeschäftigten Personen aus den urbanen Schichten absorbiert werden, die häufig unproduktiven kommerziellen Beschäftigungen nachgehen. Der Hebung des Bildungsniveaus und der Erweiterung der Zugänglichkeit zu den Erziehungseinrichtungen für die unteren Gesellschaftsschichten kommt dabei im ökonomischen Entwicklungsprozeß eine außerordentliche Bedeutung zu.

Im Mantaro-Tal sind Ansätze für die wirtschaftliche Entwicklung dieser Region sichtbar. Der überwiegende Teil der Bewohner der

Dorfgemeinschaften hängt zwar hauptsächlich vom regionalen Konsumgütermarkt ab, partizipiert aber schon teilweise am nationalen Markt, dessen Produkte vor allem in Huancayo angeboten werden. Dieser letztere Personenkreis setzt sich in erster Linie zusammen aus unabhängigen Handwerkern, Kunsthandwerkern, Geschäftsleuten, kleinen Unternehmern sowie Bauern, die über Landbesitz von zehn Hektar und mehr verfügen.

Der Sonntagsmarkt stellt somit ein wichtiges Bindeglied zwischen dem traditionellen und dem modernen Sektor des peruanischen Marktes dar. Über den Sonntagsmarkt gelingt es einem Teil der ländlichen Produzenten, Anschluß an den nationalen Konsumgütermarkt zu finden. Auch wenn es sich bei diesen Produzenten um einen relativ begrenzten Personenkreis mit einer entsprechend begrenzten wirtschaftlichen Bedeutung handelt, sind doch zumindest die soziokulturellen Implikationen dieses Marktes für die involvierten Dorfgemeinschaften von beträchtlicher Bedeutung. Besonders wesentlich hierfür ist sein Standort. Der urbane Hintergrund verleiht dem Sonntagsmarkt gleichsam einen "dynamisch-modernen" Charakter, was einen nachhaltigen Einfluß auf die ländlichen Marktteilnehmer ausübt. Er vermittelt diesen Personen einen plastischen Eindruck von der industriell geprägten Lebensweise. Als eine Folge davon werden gesteigerte Konsumansprüche geweckt, die ein wichtiges Motiv für das Streben nach Ausweitung des eigenen wirtschaftlichen und sozialen Spielraumes abgeben.

Glossar

alcalde	Bürgermeister
campesino	Bauer
comunero	Mitglied einer Dorfgemeinschaft
comunidad	Dorfgemeinschaft
comunidad campesina	bäuerliche Dorfgemeinschaft
comunidad indígena	indianische Dorfgemeinschaft
Consejo de Indias	Indienrat in Sevilla
corregidor	Verwalter der untersten Verwaltungseinheit (corregimiento) im spanischen Kolonialreich in Amerika
criollo	Kreole
curaca	Verwalter eines Bezirks (sayá)
chacra	kleines Stück Land
encomendero	Verwalter einer encomienda
encomienda	zwangsweise Heranziehung der freien Indianer zur Arbeit bei den Spaniern
feria	Wochenmarkt
gamonales	"Bonzen"
hacendado	Besitzer einer Hazienda
hatuncuraca	Anführer einer ethnischen Einheit in Alt-Perú
indígena	Einheimischer
indio	Indianer
Informaciones	Untersuchungsberichte
mita	Arbeitszwang für die Indianer
mitimaes	inkaische Siedlungskolonien bzw. Kolonisten

obraje	Manufaktur
patrón	Arbeitgeber
peón	Landarbeiter
Real Audiencia	königlicher Gerichtshof
real cédula	gesetzliche Anordnung für die spanischen Kolonien in Amerika
repartimientos de efectos	zwangsweise Warenverteilung
repartimientos de mitas mineras	Arbeitszuteilung im Bergbau
saya	Bezirk einer ethnischen Einheit
terratenientes	Großgrundbesitzer
tratantes	Händler
trueque	geldloser Warentausch
yanacona	erbuntertänige dienstleistende Indianer auf Landgütern während der Kolonialzeit
yanaconaje	Dienstverhältnis eines yanacona bei encomienda und hacienda

Literaturverzeichnis

Adams, Richard N.

- 1959 A Community in the Andes: Problems and Progress in Muquiyauyo. Seattle
- 1967 The Second Sowing. Power and Secondary Development in Latin America. San Francisco

Alberti, Giorgio

- 1974 Poder y conflicto social en el valle del Mantaro (1900-1974). Lima

Alberti, Giorgio; Mayer, Enrique (compiladores)

- 1974 Reciprocidad y intercambio en los Andes peruanos. Lima

Alers-Montalvo, Manuel

- 1968 Pucará, un estudio de cambio. Lima

Arguedas, José María

- 1953 Folklore del valle del Mantaro: Provincia de Jauja y Concepción;
in: Folklore Americano, 1:101-293
- 1957 Evolución de las comunidades indígenas. El valle del Mantaro y la ciudad de Huancayo;
in: Revista del Museo Nacional, 26:78-151

Baudin, Louis

- 1959 Der sozialistische Staat der Inka. Hamburg

Behrendt, Richard

- 1959 Kulturzusammenstöße und soziale Spannungen in Lateinamerika;
in: Schauff, Johannes (ed.): Landerschließung und Kolonisation in Lateinamerika. Bonn; S. 30-47

Belshaw, Horace

- 1965 Agricultural Credit in Economically Underdeveloped Countries.
Rom

Bennett, Wendell C.; Bird, Junius

- 1949 Andean Culture History.
New York

Berghe, Pierre van den

- 1974 The Use of Ethnic Terms in the Peruvian Social Science Literature:
in: Class and Ethnicity in Peru;
in: International Studies in Sociology and Social Anthropology, 16:12-22

Burling, Robbins

- 1962 Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology; in: American Anthropologist, 64: 802-821

Cabello Valboa, Miguel

- 1951 Miscelánea Antártica - Una Historia del Perú Antiguo (1586).
Lima

Casas Grieve, Luis de las

- 1967 Las comunidades 'indígenas' y el desarrollo económico y social del Perú;
in: Comunidades, 2(4):7-32

Cieza de León

- 1881 Guerras Civiles del Perú. Tomo 2, Guerra de Chupas. Colección de Documentos Inéditos para la Historia de España.
Madrid
- 1967 El Señorío de los Incas.
Lima
- 1971 La Crónica del Perú.
Bogotá

Conlin, Sean

- 1974 Participation versus Expertise;
in: Class and Ethnicity in Peru;
in: International Studies in Sociology and Social
Anthropology, 16:31-46

Cook, Scott

- 1966 The Obsolete 'Anti-Market' Mentality: A Critique of
the Substantive Approach to Economic Anthropology;
in: American Anthropologist, 68:323-245

Cornejo Bouroncle, Jorge

- 1959 Las comunidades indígenas;
in: Cornejo B., Jorge (ed.): Tres Ensayos. Cuzco; S.1-72

Cunow, Heinrich

- 1937 Geschichte und Kultur des Inkareiches.
Amsterdam

Dalton, George

- 1961 Economic Theory and Primitive Society;
in: American Anthropologist, 63:1-25
- 1965 Review of 'Capital, Saving and Credit in Peasant Societies'
(Firth, R./Yamey, B. (eds.), Chicago 1954;
in: American Anthropologist, 67:121-122
- 1967 The Development of Subsistence and Peasant Economies
in Africa;
in: Dalton, G. (ed.): Tribal and Peasant Economies.
Garden City/New York; S.155-168
- 1971 Theoretical Issues in Economic Anthropology;
in: Dalton, G. (ed.): Economic Development and Social
Change. Garden City/New York; S.178-225
- 1971a Economic Development and Social Change;
in: Dalton, G. (ed.): Economic Anthropology and Develop-
ment. New York; S.269-303

Dobyns, Henry F.

- 1970 Comunidades campesinas del Perú.
Lima

Doughty, Paul

- 1966 Desarrollo en los Andes peruanos;
in: Sabogal Wiese, José (ed.): La Comunidad Andina,
S.223-254

Escobar, Gabriel

- 1970 El mestizaje en la región andina: El caso del Perú;
in: Matos Mar, José/et alii (eds.): El indio y el poder.
Lima; S.153-182
- 1973 Sicaya: Cambios culturales en una comunidad mestiza
andina.
Lima

Espinoza, Waldemar

- 1963 La Guaranga y la Reducción de Huancayo;
in: Revista del Museo Nacional, 32:8-80
- 1972 Los Huancas, aliados de la Conquista;
in: Anales Científicos, 1:5-198. Huancayo
- 1973 La destrucción del imperio de los Incas.
Lima

Estete, Miguel de

- 1947 La relación del viaje que hizo el Señor Capitán Hernando
Pizarro por mandado del Señor Gobernador, su hermano,
desde el pueblo de Caxamarca á Parcama, Y de allí a
Jauja;
in: Xerez, Francisco de (ed.): Verdadera relación de la
Conquista del Perú y Provincia del Cuzco llamado la
Nueva Castilla (1534). Madrid

Ferrero, Romulo

- 1967 Macro-Economía y Desarrollo.
Lima

Firth, Raymond

- 1939 Primitive Polynesian Economy.
London
- 1946 Malay Fishermen: Their Peasant Economy.
London
- 1967 Themes in Economic Anthropology.
London

Garcilaso de la Vega

- 1945 Historia general del Perú (1617).
Buenos Aires
- 1967 Comentarios reales de los Incas (1609).
Buenos Aires

Glade, William P.; Udell, John G.

- 1968 The Marketing Concept and Economic Development: Peru;
in: Journal of Interamerican Studies, 10(4):533-546

Golte, Jürgen

- 1973 Bauern in Peru.
Berlin

Goodenough, Ward H.

- 1969 Rethinking 'Status' and 'Role': Toward a General Model
of the Cultural Organization of Social Relationships;
in: Tyler, Stephen A. (ed.): Cognitive Anthropology.
New York; S.311-329

Goodfellow, D.M.

- 1939 Principles of Economic Sociology.
Philadelphia

Hagen, Everett

- 1957 The Process of Economic Development;
in: Economic Development and Cultural Change, 5(3):193-215
- 1962 On the Theory of Social Change.
Homewood/Illinois
- 1968 The Economics of Development.
Homewood/Illinois

Hartmann, Roswith

- 1968 Märkte im Alten Perú.
Bonn

Herskovits, Melville J.

- 1940 Anthropology and Economics;
in: Herskovits, M.J. (ed.): The Economic Life of
Primitive Peoples. New York
- 1952 Economic Anthropology. New York

Hirschman, Albert O.

- 1958 The Strategy of Economic Development.
New Haven

Holmberg, Allan R.

- 1966 Vicos: Método y Práctica de Antropología Aplicada.
Lima
- 1971 Vicos: A Peasant Hacienda Community in Peru;
in: Dalton, G. (ed.): Economic Development and Social
Change. Garden City/New York; S.518-555

Holmberg, Allan R.; Dobyns, Henry F.; Vásquez, Mario

- 1961 Methods for Analysis of Cultural Change;
in: Anthropological Quarterly, 34(2):37-46

Hoselitz, Bert

- 1953 Non-Economic Barriers to Economic Development;
in: Economic Development and Cultural Change, 1(1):8-21
- 1963 Social Implications of Economic Growth;
in: Morgan, Th./Betz, G.W./Choudhry, N.K. (eds.):
Readings in Economic Development. Belmont/California;
S.78-94
- 1969 Wirtschaftliches Wachstum und sozialer Wandel.
Berlin

Kroeber, Alfred L.

- 1948 Anthropology.
New York

Lanning, Edward P.

- 1967 Peru before the Incas.
Englewood Cliffs/New Jersey

LeClair, Edward E.

- 1962 Economic Theory and Economic Anthropology;
in: American Anthropologist, 64:1179-1203

Levy, Marion J.

- 1952 Some Sources of Vulnerability of the Structures of Relatively Nonindustrialized Societies to those of Highly Industrialized Societies;
in: Hoselitz, Bert (ed.): The Progress of Underdeveloped Areas. Chicago; S.113-125

Lockhart, James

- 1968 Spanish Peru. 1532-1560. A Colonial Society.
London

Long, Norman

- 1972 Estructura regional y actividad empresarial en un valle peruano (Valle del Mantaro). Informe preliminar;
in: Ciencia Social, 2(2):25-32. Huancayo

Martínez, Héctor

- 1968 Tensión y conflicto en el proceso de formación de la nacionalidad peruana;
in: Aportes, 7:48-63

Matos Mendieta, Ramiro

- 1966 La economía durante el período de 'Reinos y Confederaciones' en Mantaro, Perú;
in: Actas del XXXVI Congreso Internacional de Americanistas (Sevilla 1964), S.95-99

Morúa, Martín de

- 1946 Historia del origen y genealogía real de los Reyes Incas del Perú.
Madrid

Murdock, George P. et alii

- 1961 Outline of Cultural Materials.
New Haven

Murra, John

- 1956 The Economic Organization of the Inca State.
Unpublished Ph.D. thesis. Chicago

Murrugarra, Juan

- 1968 Estudio agropecuario de la Margen Derecha del Valle del Mantaro.
Huancayo

Myrdal, Gunnar

- 1974 Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen.
Stuttgart

Nash, Manning

- 1967 The Organization of Economic Life;
in: Dalton, G. (ed.): Tribal and Peasant Economies.
Garden City/New York; S.3-11

Nueva Legislación Comunal

- 1970 Estatuto de Comunidades Campesinas del Perú.
Lima

Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry W.

- 1957 Trade and Market in the Early Empires.
Glencoe/Illinois

Redfield, Robert

- 1953 The Primitive World and its Transformations.
Ithaca/New York

Rosenstein-Rodan, Paul

- 1963 Notes on the Theory of the 'Big Push';
in: Morgan, Th./Betz, G.W./Choudhry, N.K. (eds.):
Readings in Economic Development. Belmont/California;
S.143-150

Rowe, John H.

- 1962 Stages and Periods in Archaeological Interpretation;
in: Southwestern Journal of Anthropology, 18 (1) 1-27

Schaedel, Richard

- 1959 Terminología para arqueología peruana. Segunda Mesa Redonda;
in: Actas y Trabajos del II Congreso Nacional de Historia del Perú (Lima 1958), 1:35-40

Smelser, Neil J.

- 1959 Comparative View of Exchange Systems;
in: Economic Development and Cultural Change, 7:173-182
- 1971 Mechanisms of Change and Adjustment to Change;
in: Dalton, G. (ed.): Economic Development and Social
Change. Garden City/New York; S.352-374

Spalding, Karen

- 1970 Social Climbers: Changing Patterns of Mobility among
the Indians of Colonial Peru;
in: Hispanic American Historical Review, 50(4):645-664

Tax, Sol

- 1963 Penny Capitalism.
Chicago

Tello Devotto, Ricardo

- 1971 Historia de la Provincia de Huancayo.
Huancayo

Tschopik, Harry

- 1947 Highland Communities of Central Peru.
Washington

Valcárcel, Luis

- 1946 Indian Markets and Fairs in Peru;
in: Steward, Julian (ed.): Handbook of Southamerican
Indians, S.477-482
- 1959 Etnohistoria del Perú Antiguo.
Lima

Wolf, Eric R.

- 1967 Types of Latin American Peasantry: A Preliminary Dis-
cussion;
in: Dalton, G. (ed.): Tribal and Peasant Economies.
Garden City/New York; S.501-523



